大 商 兴 国　大 商 富 国

华夏商路

HUAXIA SHANGLU

总结几千年以来中国商人所固有的商的精神

苗延波◎著



知识产权出版社

第三章

悲壮的祭坛

一、战国商业之状况

从公元前453年韩、赵、魏灭智氏起，到公元前221年秦灭齐完全统一中国止，是我国历史上齐、楚、燕、韩、赵、魏、秦七雄相争的战国时代。在这个历史时期，社会生产有了很大发展，商业也呈现出前所未有的繁荣景象。

（一）封建地主制建立

战国时代是封建领主制崩溃、封建地主制形成的大变革时代，是封建诸侯割据被统一的中央集权制封建国家逐渐替代的时代。

春秋时期，主要的对抗阶级是封建领主和束缚于领主井邑内的农奴。春秋后期，贵族之间相互攻伐，并室灭国，所取得的对方领邑不再分封给新的领主，而是设置了县，由国君派官直接治理。战国初、中期，各国在实行变法的过程中相继废除了封建领主的土地所有权，建立了封建的土地国有制，耕者变为由国家官吏管辖的、国家授田下的编户齐民。他们和本来是平民身份的自耕农一样被授予一定数量的土地，一般授田百亩（当时的百亩合现在市亩约32亩左右），如果土地质量较次，则分给200亩。这些齐民（个体农民）和自耕农耕种的是

国家的土地，他们直接向国家纳税、服劳役和兵役。各国国君以部分土地赏赐给官僚和立有军功的人，这些官僚、有军功的地主，连同士、自耕农中因开垦、购买土地而上升为中小地主的这些人，构成了新兴地主阶级。新兴地主阶级是实行君主集权制的封建国家的政治支柱，国君是新兴地主阶级的政治代表。那些早期的商人地主在未变成豪民地主之前，也属于新兴地主阶层。

在土地的经营方式上，占有较多土地的地主并没有像过去一样把许多劳动力集中在一起进行大规模的耕作，而是把土地分成小块，分佃给农民去耕种。此外，也雇佣一些雇工。地主一般没有自己的领邑，他们大都住在城市里，地租的商品化程度较高，所需的消费资料对市场的依赖性也较大。官僚地主所得的俸禄，以粮食或钱币为主，收入比较单一，也需要到市场上去交换、购买生活必需品和奢侈品。从而打破了以往把领邑搞成一个自给自足的小天地，他们的生活和发展必须依赖于市场。

旧时代的世卿世禄制度已经被许多国家所废除，原先的领主被收夺了行政、司法、兵役、徭役等多种特权，他们变成了只收取地租的地主。但是，也有一些贵族受封食邑或禄田，他们只收取租税不治民，成为了食封贵族地主。这些宗室大臣、封君贵戚凭借权势，不向国家负担一般地主应该担负的地税、口赋和徭役，他们肆意兼并受田农民的土地。这就造成了在国君赋役繁重的时候，农民为了逃避徭赋，成为豪家的依附人口，这些农民自然不会成为国家所控制的劳动力。

到战国时代，封建地主制已经基本形成，其一个最突出的现象就是，农奴变为身份比较自由的个体农民，这是春秋后期至战国时期生产关系一个划时代的变化。从此，地主与农民的矛盾成为了封建地主制关系中的主要矛盾。

（二）农产商品的增加

新的生产关系确立后，原来重租重役下的农奴变为农民后，生产积极性有了提高，人身依附减弱，自己支配的时间较之过去更多了。这时，铁制农具已经很普遍，这有利于开垦更多的荒地。牛马耕也得到进一步的推广，肥料——粪肥、灰肥、绿肥广泛使用。水利灌溉因开渠修堰而得到了大面积的应用，许多瘠田变成了良田。这些新技术和方法的使用，使得耕地的得到了扩大，粮食的单位面积产量和总产量也有了增长，农业劳动生产率有了一定的提高。当时，每亩平均可产粟2.5石（一石约合100斤左右），两个劳动力耕地百亩，收粟250石。一人全年用粮为粟30石，一个农户耕种所获最少能供5个人吃饭。据估计，农户一家5人除去租税和自己食用外，一年可剩余粮食75石，平均每人有余粮约15石可用于出售，换取所需的商品。此外，农民还有比过去更多的自由从事家庭副业生产，产品已有剩余并可以作为商品出售。到了战国中后期，因战争频繁，各国统治者为了支付庞大的军费开支，增加了农民的田税，这些赋税有都是以货币作为收取单位的，因而，农民为了应付这些赋敛不得不把留给自己的部分粮食甚至于必要的口粮也拿出来换钱。除此而外，农民还需要拿出一部分粮食和农产品与“百工”（手工业者和手工业行业的总称）交换铁制的耒耜和铁锹等必需的农具。这样一来，农民的交换活动也明显地比过去频繁了。这客观上也促进了粮食贸易的增加，这是战国时期贸易与春秋时期贸易的一个不同的特点所在。

（三）手工产品陡增加

战国时期的手工业也得到了发展。那时，铁器的生产和使用的地区相当普遍，尤以楚、韩、赵等国的制铁业为发达。在铸铁过程中，还出现了性能介于白口铁与灰口铁之间的麻口铁。铸造铁器时，从一

次使用的陶范进化到可以连续使用的金属范，从单合范到比较复杂的双合范，从用外范到用内范。手工业者已经掌握了在反复锻打中经过渗碳处理，锻造出含碳比较均匀的块炼钢技术，这些块炼钢可用来制作优良的剑戟等兵器。在青铜业中出现了鎏金和刻纹的新工艺，发展了已有的错金和嵌镶红铜的技术。在纺织业中，麻、葛、丝织遍布各地，生产出罗、纨、缎、锦、绣等各种高级织物，还出现了织锦、“提花丝帛”。手工业的发展给商业的发展提供了更好的物质基础，特别是丝织业的发展，使丝织品走出国界，辗转远销至波斯、希腊和印度。

随着手工业奴隶陆续得到解放，战国时期独立手工业者的队伍比以前日益壮大。私营的大手工业主人数比春秋后期更多，他们役使大批奴隶、雇工或依附农民从事规模较大、工序复杂的手工业生产，如冶铁场，大的已有几百人做工。这些手工工场已经能够制造出精细、美观的礼器、乐器、铜镜等工艺品。纺织、酿酒、皮革、竹木器、漆器、玉器、烧砖、制陶等业也都有私人经营，其规模之大不亚于官营。

正是在上述的手工业发展的基础上，在战国时期，“以粟易械器，以其械器易粟”已经成为当时常见的交易活动。通过频繁的交换活动，农业、手工业和商业都得到了相互促进和发展。

（四）地区间交流增加

由于私营手工业的发展和商人们的活动，战国时期，各地的土特产品丰富多彩、更加商品化。如“洞庭之鱄、东海之鲕，醴水之鱼……昆仑之苹……阳华之芸，云梦之芹，具区之菁……阳朴之姜，招摇之桂、越骆之菌，大夏之盐……不周之粟……南海之秬……江浦之橘，云梦之柚”，（《吕氏春秋·本味篇》）“夜光之璧，犀象之器，江南金锡，西蜀丹青，宛珠之簪，传玑之珥，阿缟之衣，锦绣之饰”，（《李斯：《谏逐客书》）都是各地著名的土特产。不仅如此，战国时期，

还形成了一些地区性的手工业，如韩以制造弓弩著称，荆楚以制造刀剑、铜镜、漆器著称，邯郸、宛以铁器著称，巴蜀以竹木之器著称，齐以丝、麻纺织品著称等。这些物资通过商人的贸易活动得以互相交流、互通有无。这种交易活动，主要在城市里面，农村市场主要是本地区内物资的一些余缺调剂，远距离的其他地区的土特产品一般很难打进购买力有限的农村市场。

（五）市场城市的扩大

战国时期，农副产品和手工业品的交换、各地区间的物资的交换，仍是限定在固定的交易场所——市内进行。每个较大的城市，都在划定的地点设置一个或一个以上的“市”，市区四周有“市门”出入，市有“市吏”管理，并征收市税。市中经商的人都有“市籍”。小的县和邑也大都设置了市，韩国上党地区，其中17邑有市。这些市沟通着城乡、地区之间的商品交换。在城市里，市场很热闹，市中列肆成行，店铺林立，有金铺、珠宝铺、玉器铺、粮食铺、皮货铺、绸布铺、盐铺、药铺、鞋铺；从事良剑，兔、羊，黍种，鱼，狗肉，酒，牛、马等买卖的坐商比比皆是，甚至连老鼠也作为商品在市上出售。

市的营业时间有限制，市门朝开夕闭。交易的时间主要在上午，过午则渐散，至夕而罢。罢市之后一切交易停止。

由于市的活跃，饮食、旅店业也得到了发展。酒店、饭馆也设在市内。而旅馆则设在市外交通方便之处。

战国时期的商业活动主要集中在城市里，城与城之间的联系刺激了商业的发展，商业的发展反过来又给这些城市带来繁荣。西周时期，旧制王城方圆9里（每边长9里，三百步为一里）。诸侯、卿大夫的城邑按照各自的等级和地位大小不一。诸侯的都城周围每边不过900丈（5里），卿大夫的都邑只有诸侯的1/3或者1/5大。一般的城邑只有

百来户人家，多是有千家上下，最多的也不过3000家。春秋时，这些制度渐弛，城市随着诸侯、卿大夫势力的扩大而扩大，城市人口也大大增加。到战国时期，万户之城比比皆是。齐国的临淄城总周长2万米，合42华里。城内有冶铁、冶铜、铸铁和制骨等手工业作坊。到战国中期，临淄户数达7万户。公元前333年，苏秦在游说齐宣王时曾盛称临淄之繁华云："其民无不吹竽、鼓瑟、弹琴、斗鸡、走狗、六博、蹋踘者。临淄之途车毂击，人肩摩，连衽成帏，举袂成幕，挥汗成雨。家敦而富，志高而扬。"（《战国策·齐策一》）这尽管有夸张之词，但也绝非虚构，至少反映了临淄城当时的繁华程度。

像临淄那样繁华的城市不下十几个。如处于贸易要道的韩国都城宜阳（今河南宜阳城东北）；以冶铁业驰名的赵国都城邯郸；以商业城市著称的魏国城市濮阳（今河南濮阳）和都城大梁（今河南开封）；内外贸易极盛的燕国都城蓟（今北京城西南角）；号为"朝衣鲜而暮衣敝"的楚国都城郢（今湖北江陵境内）。此外还有燕之涿，魏之温（温县）、安邑，韩之荥阳、郑、屯留；赵之蔺、离石，齐之即墨、安阳、薛，楚之宛丘、寿春、长沙、吴等等。这些城市或是各国的政治中心、军事据点，或处在交通枢纽，货物由此集散，其商业活动都颇为活跃，其中大多都是当时的商业中心。反映出了战国时代商业的发达和活跃，也反映了各国统治者对于商业的鼓励和重视程度，也是中国历史上少有的商业大繁荣的时期之一。

（六）货币经济的活跃

商品的繁荣必然要求货币制度的发展。金属货币到战国时期已经广泛地流通，在缺乏金属的情况下，绢布也参加流通，谷物也可充作一般等价物。在金属货币中，铜币需用量最大。铜币有布币、刀币、仿贝和圜钱四种类型。刀币流通于齐、赵、燕。圜钱是战国末期继刀币之后出现的圆形铜质铸币。体圆有孔，可以贯穿成缗，携带方便。

最终逐渐取代了刀币和布币，以后各代的铜钱都是圆形方孔，成为定制，即源出于圜钱。

黄金在战国时期已经成为称量货币，取得了“上币”的地位。一些诸如象牙床、千里马、宝剑、狐裘、上等珠宝玉器之类的贵重商品的买卖都用黄金论价，就是大宗的粮食交易也使用黄金。

战国时期，货币（尤其是金属货币）既已成为商品流通的一般等价物，也成为民间发财致富、投机取利的一种工具，更成为了国家之间竞争的基础和标志。货币经济在战国及其之后进入了一个异常活跃的时期，使得中国社会进入了一个更加商品化的社会。

（七）土地已然商品化

春秋时，土地买卖主要是在领主与地主之间或他们与商人之间发生，平民身份的自耕农出卖土地的不多。到了战国时期，随着农村公社的日趋瓦解，份地人数众多，国家授田下的小自耕两极分化，有的受田农民因天灾人祸、疾病死丧、急征暴敛而趋于贫困破产，不得不把土地出卖给他人或顶账给债权人。大商人通过放高利贷兼并农民的土地，成为了商人、高利贷者和地主三位一体的剥削者。这样一来，原来每家百亩的格局被逐渐打破，土地分配日益不均。除了破产的农民出卖土地外，没落的贵族也变卖土地，或将土地抵押；无力偿还时，即以土地抵债。在土地的不断买卖、分割中，原先的阡陌地界改易，井田制被彻底铲除。自此，以血缘身份为主的旧贵族垄断土地的社会为一个新的社会——不是依靠血缘关系、贵族身份，而是以占有财富的多寡来划分社会地位——所取代，地主阶级、商人和高利贷者成为了统治阶级，从此，有了钱就可以买官做，一种先富后贵的、富贵两全的格局开始出现，那种先贵后富的格局已经一去不复返了。

但是，战国时期的土地买卖有一个特点，那就是，当时的土地的最高所有权尚属国家，受田农民只拥有对土地的使用权和产品的支配权，他们出售的仅仅是土地的使用权，产权被分割下来，犹如后世的出卖永佃权一般。至于土地所有权的买卖则是后世之事。

土地商品化表明中国社会已经进入一个新的社会形态——封建社会，从此，土地成为了历代统治者一个必须予以解决和重视的问题，对于土地问题处理的好与坏，将直接影响到统治基础是否牢固和社会的安定。这是中国社会历来的一个绕不过去的永恒的话题。

（八）劳动力可以买卖

在春秋时期，劳动力和土地可以用货币租赁一样，也可以用货币雇佣。通过市场卖佣，叫“市庸”，出卖劳动力的市场称为“佣肆”。农业上雇佣的一般是短工，工商业上一般叫做庸作、庸保。市庸待遇较好，来去自由，庸作或庸保与主家有一定的人身隶属关系，他们之间一般有因欠债而进行抵押从事劳役的关系，此乃人身依附关系较严的雇佣关系。到了战国时期，被卖的人由自由身份变为买主的奴婢。官府的奴婢来自于俘虏、罪人，私家的奴婢来自于赏赐和奴隶的子女，也可以通过市场购买，或从官府购买，通过市场买来的奴隶一般由贫民沦落而成，有些是因为无力偿还高利贷，而不得不以自身或子女顶账为奴。奴婢的价值不等，一般一个奴隶不会少于百金，而一个美貌的女奴则价值3000金。

但是，战国时期的奴隶已经不同于奴隶制时代的奴隶，其社会地位要略高于奴隶制时的奴隶，劳动强度也低于奴隶制的奴隶，并且可以用钱赎回，或由自己的亲属替他赎免，实质上其已经是一种贱民的身份。在经济上，他们可以有独立的经济活动，在生活上，可以有家室，在法律上，主人不得随意处死和动用私刑，如需处罪则须报告官

府。奴婢的使用主要是用于手工业，农业一般不用奴婢，因为奴婢的价格也不是很低，如果耕田用奴婢则不合算。

但无论怎么讲，战国时期奴婢的存在只是旧时代奴隶制的残余，它无法证明战国时期及其以后的中国社会仍然是奴隶社会。

（九）战国商业的评价

战国时期的商业已经达到了前所未有的新的水平和高度。商业的繁荣，对旧制度的瓦解起到了不可忽视的作用。特别是通过对于土地和奴婢的买卖，以及空前活跃的商业活动，出现了集商人和地主为一体的新兴地主阶级。这些新兴地主阶级成为了旧制度的掘墓人。但是，当时的商业活动还只停留在流通过程中，而不在生产过程中，商业也只能促使一部分当作使用价值生产的物品商业化，而不能使生产商品化。在此时，两极的生产者是独立的，介于两极生产之间的流通过程中的商业也是独立的，这说明当时的商品经济水平很低，真正的商品生产还不多，自然经济还居统治地位。当时手工业所生产的产品主要是为了使用或者上贡，城市独立的手工业的生产目的也仅是为了换回生产、生活资料，很难实现交换价值的不断增值。这就无法动摇自然经济的根基，也就使得商业资本不足以构成一种生产方式，它只与地主经济结合，而不是与产业资本结合，也就无法独立地承担起改造社会的责任，它只能是依附于封建社会的封建制的商业，而非与产业资本融合的真正独立的商业。

二、重农抑商之来历

（一）战国时商人转化

战国时期，虽然商业经济得到了空前的发展，但是由于灾荒、战争、赋敛对于人民生活和社会经济破坏的加剧，投机倒把、囤积居奇、杀价抑买的现象很盛行，为富不仁的贪贾奸商日益充斥于商界，横行于市场。从前诸如范蠡、子贡那样的儒商、良商已经离人们越来越远，人们所看到的是商人已经从以前的扶贫济困，人弃我取，人取我与，诚实信用的良商形象逐渐转化为贪图暴利、眼光短浅、为富不仁的奸商形象，这是时代的产物，更是历史发展到一定阶段所产生的必然结果。因为，每当天下纷争、战乱仍频的时代，也正是不法商人趁乱攫取暴利的时机。但这决不是商人应当具备或者必然具备的本性，要全面理解这个问题，必须把这种现象与当时的历史背景紧密结合起来，否则就不可能得出正确的结论。关于此问题，似乎可以从孔子对于春秋以来“礼崩乐坏”的混乱局面的批评中找出我们的结论。

战国时期，在农副产品市场，当农副产品价格合理时，农民除了缴纳什一税和自己食用之外，尚能有一些余粮出售换钱，部分形成了农村的购买力；但随着各国间战事和灾荒频发，造成了农民负担加重和农民粮食供应紧张。战国时，人口税收的是现钱，还有各种房屋税、牲畜税、农具税等等。各国政府为了应付战争的需要，加紧向农民催要税赋，农民为了应付燃眉之急，不得不忍痛拿出粮食以至口粮来换取现钱缴税，或再以现钱购买自己不产而官府索取的物品。这就为商人大发其财提供了方便之门。

商人通过压低粮食价格从中取利。如只要遇到大的战事或者灾荒之年，商人以每石米20文收购粮食，低于一般丰年或者平年的市场价每石30文，农民要换取同等数额的货币得多拿出一半的粮食来，此即所谓“二十病农”。对于农民来说更为雪上加霜的是，粮食收获季节也是政府收取赋税之时。不仅如此，商人放高利贷，他们在贷出货币、收回实物时，既要取高利又在折价上预先压低实物的价格，与在贷出货币、收回实物情况下的压低收购价格并无二致。当余粮不多的小农在出售粮食以应急用时，由于粮价过低而得不到所需要的货币，因而在明年新谷上场以前，还得出售其副业产品，甚至借债，买回口粮，

到那时商人又施展出另一手绝招——抬价，农民又增加了负担。碰到荒年，农民粮食不够吃，商人们又囤积居奇，等待粮价的暴涨。因此，农民卖或者买都难逃遭到商人盘剥的命运。就这样，商业资本通过严重的不等价交换的方式对农民进行惨重的盘剥，他们用高利贷来吸取农业生产的血液，这样就致使战国初期发展起来的小农经济出现了萎缩的趋势，许多农民无力维持简单的再生产，还不起债，此时，商人便用农民的土地、宅园、儿女抵债。已经得到国家授田的农民的土地逐渐被商人和高利贷者所吞噬和兼并。这样一来，作为封建国家统治基础的小农经济，被商人们通过对于土地和农副产品的贱买、贵卖、高利贷等方式而沦于破产，农民或沦为奴婢，或流离失所，减少了国家所掌握的粮食和所控制的劳动力，以及用于战争的士兵和武士，直接侵犯了新兴封建政权的经济和政治利益。商人们通过投机倒把、囤积居奇、杀价抑买等手段聚集了大量的财富，势力越来越大，国君对他们已经无法控制，造成了国家政治上的一种不稳定的离心力。有的富商大贾既是宗室大臣，又是封君贵戚，集富商、贵戚于一身，加强了与国君分权的势力。商人们还通过高价交易、高利借贷从新兴地主那里分割了从农民那里剥削来的地租。商人还通过土地兼并同新兴地主争夺土地的所有权。所有这些，都造成了以货币财富为基础的、与土地所有权相对立的商人同代表新兴地主阶级利益的封建国家之间的矛盾。除此而外，富商大贾为了维护自己的利益，还保持着残余的奴隶制的剥削关系。他们凭借财势，用高利贷、价买、掠夺等方式强迫穷人做奴隶，从事盐、铁、开矿、畜牧等手工业和农牧业劳动。这些奴隶的存在，减少了国家赋役的承担者。他们实质上已经与封建政权的利益发生了抵触，因而，各国的变法者们都将限制商业和商人的行为作为实现富国强兵的基本政策和措施。他们认为，只有重视农业，对经济采取国家干预的政策，由政府掌握粮食流通，平入平出，调剂供求，才能够保护生产，保障消费，保证国家的收入和称霸所需要的财力和人力。否则，任凭商人们肆意地吞噬和盘剥农民的血汗，不仅会激化社会矛盾，更严重的还会直接威胁到封建政权的稳

定，会直接影响到他们称霸的目的和野心；而欲达到称霸的目的，国家对于粮食、物资和人力的控制，则是起着关键性的作用，而欲控制这些资源，则必须要限制甚至打压商人的行为，使得商人无法与国家争利，更无法威胁到国家的根基。

因此，战国时期各国的变法几乎都从商人开刀，把重农抑商作为变法的一个重要内容，其目的就是通过抑制商人的势力来把变法者以为原本属于国家的利益拿回来。同时，通过抑制商人对于土地的兼并和蓄奴的行为，以保证自耕农踏踏实实地在土地上为自己的生计毫无怨言地付出更多的汗水甚至生命，使得他们觉得如此一来自己的利益就不会受到商人和其他投资者的侵害；而对于国君来说，这样做至少有两大好处：一是从此广大农民将被牢牢地束缚在土地上，只要他们拥有可以养家糊口的、可被自己耕种的土地，就不会轻易地采取抛家舍业的反抗政府的行为；二是可以就此获得国君称霸的基本条件——兵源，他们还用奖励耕织和军功的方法来得到民众对于称霸战争的参与和支持。这就是各国变法者均实行重农抑商政策的根本原因。

（二）李悝的魏国变法

魏国位于黄河流域一带。魏国是中国战国时期的诸侯，属战国七雄之一。姬姓，魏氏。自公元前403年魏文侯被周威烈王册封为侯、至公元前225年为秦国所灭，一共179年。它的领土约包括现在的山西南部、河南北部和陕西、河北的部分地区。当时它西邻秦国，东隔淮水、颍水与齐国和宋国相邻，西南与韩国、南面有鸿沟与楚国接壤，北面则有赵国。自魏惠王由安邑迁都到大梁（现开封）后，魏国亦称梁国。

魏国的先祖是周文王之子毕公高，周武王牧野东征之后，他被封在毕，后代于是就以毕为氏。毕国亡国后，毕公高的后代毕万逃到晋国，为晋献公作大夫，出征居车右，立有战功，被封到魏，立为“魏

氏”，日后逐渐发展为晋国六卿之一。晋献公死后，四子争位，是时毕万之子魏武子随公子重耳流亡在外。十九年后，重耳返国立为晋文公，而令魏武子为大夫，魏渐强。春秋末年，晋阳之战发生，魏桓子、韩康子本为智伯部下，却又倒戈，与赵氏共灭智伯，并瓜分其所有领地，从此晋国赵、魏、韩三卿独霸。公元前403年，晋国的魏斯、赵籍、韩虔三大夫，获得了周朝官方承认，被周威烈王封为诸侯，脱离晋国，并将晋国领地瓜分，晋只剩绛城与曲沃两处，史称“韩赵魏三家分晋”。

魏国的国力在头两位君主魏文侯及魏武侯之时达至顶峰。魏文侯尊子夏、田子方、段干木等儒家学者为师，命乐羊为将攻取中山国，吴起为西河郡守，西门豹为邺县令，又任用李悝进行变法，“尽地力之教”，巩固了经济。李悝还撰写了中国古代第一部成文法典《法经》，但今天现仅存篇目，内容已经失传。前413年至公元前409年，魏国连年进攻秦国，夺取了河西之地，秦国被迫退守洛水以西，魏国在此设立河西郡，以吴起为郡守。公元前408年魏国向赵国借道攻取中山国，于前406年消灭。公元前405年至公元前404年，魏国联合赵国、韩国救援田会，进攻齐国，掠入齐长城，俘虏了齐康公。公元前400年和公元前391年，三晋联军又多次击败楚国，夺取了不少土地。魏国盛极一时。

战国中期，魏国仍然强大，但是齐国、秦国等国的崛起对其形成了威胁。到第三位君主魏惠王魏罃即位时，主要集中于经济发展，包括在黄河开发灌溉计划。但与此同时，魏国的国力却正慢慢的消退，由于这段时期的魏国不断东侵，其在东方的优势在一系列战争中多次受挫，在公元前353年的桂陵之战和公元前341年的马陵之战中两败于齐国。然而，公元前343年魏惠王召集逢泽之会，率诸侯朝见周天子显王扁，仍具有相当威望。公元前340年，魏惠王三十一年，在西方，经过商鞅变法从而逐渐强盛起来的秦国夺取了河西地区（一个位于现在陕西东部与山西边界，黄河西岸的畜牧和战略要地），首都安邑（山西夏县）完全暴露，只好把都城迁都大梁（河南开封东南），从此又

称为梁国，此后更是不断受到秦国的侵略。公元前334年魏惠王与齐威王相互称王。

公元前323年，魏国犀首之官公孙衍发起了魏、赵、韩、燕、中山五国相王，以求合纵反秦，结果失败。在公元前293年的伊阙之战中，秦军击败了魏国和韩国联军，两国此后再也没有力量单独向秦国发起挑战。之后由于秦国不断的压迫，局势越来越严峻。这时，公子无忌出现，并于公元前247年与其他五国联军，对秦国的侵攻军迎头痛击。公子无忌封爵为信陵君，是战国四公子之一。不过，战后魏王对信陵君开始猜疑，更兼秦人又使用历久不衰的反间计，使魏王免去信陵君的要职。于是信陵终日借酒浇愁，并含屈而终。信陵死后，魏国无力抗秦，国土被秦国慢慢侵夺。秦王政即位后，对魏国的压力不断加大。于公元前225年，秦国将军王贲用水计攻破大梁，魏国灭亡。

在魏国179年的历程中，真正使魏国强盛起来的应当是魏文侯时期所进行的那场李悝变法运动。

李悝变法中最有影响的应当属实行“平籴法”。平籴法的核心思想和目的，就是要限制商人的投机活动，突出重农思想。所谓平籴法，就是在丰年以高于市场的价格收储粮食，到荒年，以低于市场的价格卖给需要粮食的人，即国家以正常价格（“恒贾”）收购（籴）或供应（粜）粮食。这种国家干预的经济措施成为后来封建社会制定有关经济政策（如“常平法”、“平准法”）的依据。这种国家出面平抑粮食的价格的方法，虽然早在管仲时期就实行过，但那时并不普遍和经常实行这个方法，正式把“平籴”作为一项政策并有一套具体做法付诸施行的，李悝乃第一人，这种由国家运用经济手段调节价格的平籴理论，也是从李悝开始的。李悝实行“平籴法”时认为，国家要富强，仅仅让农民“治田勤谨”是不够的，还必须不使“农夫常困”，不要因粮价过高而影响农民的生活和农业的再生产。再者，如果粮食售价太高，人民的生活会困苦，也会给社会造成不安定。所以，他说：“籴甚贵伤民，甚贱伤农，民伤则离散，农伤则国贫。”他认为，“故甚贵与甚贱，其

伤一也。善为国者，使民无伤而农益劝。”意即通过平籴，使粮食即不甚贵又不甚贱，做到既不出现谷贵伤民，又不造成谷贱伤农。

实行平籴的具体做法是，将年成熟荒各分为上、中、下三等，规定，熟年由政府收购农民余粮，上熟年收成为平时的150石的4倍，除去留用粮及什一之税等，收购余粮的3/4；中熟年收成为平时的3倍，收购余粮2/3，下熟年收成为平时的2倍，收购余粮1/2，以满足农民的出售粮食的要求。除去食用、什一之税等，各年收购余粮之数为：上熟年400石，中熟年300石，下熟年180石。直到粮价保持平衡为止。政府收购剩下的可自由出售。荒年抛售粮食，大饥年收成仅得平时的1/5，发上熟年所敛；小饥年收成仅得平时的2/3，发小熟年之所敛；中饥年收成仅及平时的一半不到，发中熟年之所敛，使价格不致腾贵（平粜）。

李悝实行“平籴法”的目的有两个，一是防止商人投机倒把，对商业资本猖獗聚敛社会财富的行为予以干涉和抑制。战国时期，广大人民的主要食用的是粟。粟，即小米，中国古称稷或粟，甚贵甚贱的粮价一般也是指粟价而言。西周时代，官府垄断了主要的商业，有力量对市场价格进行直接的管理；而到了春秋战国时期，自由商人势力壮大，商业成了私家买卖的事情，价格自发形成。起先，商人们还仅仅是“因时取舍”，利用自然形成的春秋季节、丰歉年成之间的价格的差异来取得几成至多1倍的利润；后来出现了囤积居奇的“大贾蓄家”，遇到丰年，便尽量压价收买，遇到青黄不接或者荒年时，便有意识地把粮食作为可居的奇货，促使价格上升，甚至暴涨。这时，商人所获得的利润已经达到几倍甚至更多。投机商人这种操纵物价的行为，极不利于生产和消费，对社会产生了极其有害的影响。李悝在此时推行平籴政策，平衡粮价，主要目的是为了防止中间商人投机倒把，以稳定市场和民心。这种做法直到今天仍然是我们应对荒年和战乱的必然要借鉴的经验。二是调剂丰歉年之间的粮食余缺。当时的粮食生产受自然影响极大，熟年和荒年之间，粮食单位面积产量可能相差几倍，熟年粮食有余，不但粮价会惨跌，还会造成浪费；荒年粮食短缺，粮价

暴涨，人民会挨饿，社会会因此而动荡。所以，平籴法就是“取有余以补不足”，以丰补歉使不论丰歉“民无伤而农益劝”，维持农业再生产和社会的稳定。

平籴之策并非李悝所首创。计然曾经说过：“夫粜，二十病农，九十病末。未病则财不出，农病则草不辟矣。上不过八十，下不减三十，则农末俱利。平粜齐物，关市不乏，治国之道也。”其意是：由官府对农民出售的粮食价格进行控制，掌握一个幅度价格，每石粟30钱至80钱，不能低于最低价格或高于最高价格。粮食丰收、粮价过低时，由官府按高于市场的价格收购储存粮食，粮食歉收、粮价过高时，由官府按低于市场的价格卖出粮食，以维持合理的粮食收购价，使农商并利。当然，李悝的平籴法与计然所说的内容不尽相同。李悝所平衡的是粮食的收购价（籴价）和销售价（粜价）。他的政策是利农而非利商；计然之策是为了维护私商的利益，二者目的不同。李悝实行平籴、平粜法，除了不让粮价被商人压得太低，保护农民生产外，还要平抑被商人抬得太高、超过限度的粮食销售价，以保障对消费者的供应。平籴和平粜的目的是为了防止商人的投机倒把。李悝的平籴法是最早的抑商思想的实际政策和措施，这个政策和措施给后来的商鞅实现抑商政策以重大的启示。所以，李悝的平籴法可以说是抑商政策的源头，它对于我国后来几千年间的抑商政策产生了不可磨灭的影响。李悝可以算做重农抑商政策的首倡者。

但是，李悝的平籴法在封建社会早期是有历史贡献的，史称它“行之魏国，国以富强。”经历过李悝变法的魏文侯时，魏国北取中山，南胜荆楚，东拒田齐，震撼周室。公元前384年，魏国还占领了秦河西之地（黄河与北洛水之间的地区）。

发生于2500年前的李悝所领导的那场魏国的变法，不仅使魏国成为了称雄一时的强国，而且，其所首倡的重农抑商政策也成为了后世历代封建统治者重要的治国策略，特别是直接影响了其后不久发生于秦国的那场震铄古今、影响深远的商鞅变法。李悝所提出的尽地力之

教，看似平常，实际是上破坏了井田制度，商鞅的废井田，开阡陌的政策，也源于此。所谓祖宗之法不可变的教条，在李悝那里已经不成为应当效法的金规戒律。李悝根据情势的需要和经济发展的需要，把先王划定的土地疆界废除了，把公共的草地、林地开垦了，把原来姓公的土地一经开垦就姓了私，这些变革在李悝之前是没有人敢于触及的。直到今天，我们对才有几十年历史的公有制争论得那么厉害，一直到现在还有人怀念那些阻碍生产力发展的姓公的东西，而2500年前的李悝就敢于向姓公的事物挑战，这是何等的了不起，何等的伟大，难道不值得我们去深思吗?

李悝在中国历史上地位一直没有得到足够的重视，但是，从中国历史的长河中看，李悝可以说是中国历史上一个开天辟地的人物。因为，他做的是前无古人的开创性的事业：他是在奴隶制的政治体制下把世袭制改成按能与功受职受禄的第一人；他是向传统的井田制度挑战的第一人；他是用明确的法律制度作为治国的准则的第一人；他是设立平籴制度用国有经济干涉市场经济价值规律的第一人；他是把法家思想运用到治国实践中的第一人；他是开辟了战国时期运用法家思想实行变法的第一人；他是制定出代表封建法治特色的封建法典——法经的第一人；他也可以说是提出并实践以法治国的第一人。有如此之多之第一，说他是一个开天辟地的开创性的人物过分吗？把他称为法家的鼻祖也完全是名至实归、当之无愧。对于这样一个有深远影响的人物，我们的传统史学并没有给予足够的重视，在以往的研究中，总是研究商鞅过多，而对于李悝的研究则过少，即所谓多家注鞅，太求甚解，一家注悝，太不求甚解。这种现象应当引起我们的反思。

李悝的变法还有不得不说的一个特点，那就是整个变法没有出现腥风血雨，是一种和风细雨般的过程，而这与之后的商鞅斩杀七百多人以立威，刑上太子傅，自己也落得个身首异处的悲剧，有着根本的区别。而且，李悝变法的成效是正面的，王安石变法让北宋衰弱，张居正改革让他的家族陷入困境，改革的成果基本上没有得到延续，甚至被完全废弃，国家不是向前发展了而是出现了倒退。可李悝却在和

平的情况下推行他的改革，而且取得了成效，使得魏国取得了北取中山，南胜荆楚，东拒田齐，震撼周室的显著功效。试想，古往今来，能做到这一点的改革家有几人？其手段之高超，其处事之圆通，足以让人肃然起敬。

李悝李悝兮，千古一人矣！

（三）商鞅的秦国变法

秦最初的领地在今天陕西省西部，在当时属于中国的边缘部分。秦人善战，但一直到战国初期秦一直是一个比较弱的国家，也许正因为它地处偏僻，因此，它一直没有受到其他国家的重视。在春秋时代早期它是一个不显眼的国家，直到秦穆公时代方参与中原争霸，成为仅次于晋国、楚国、齐国的二等强国。就科学技术、文化等等而言，秦在战国初期也是比较落后的。

这个形势一直到前361年商鞅变法才开始改变。从此秦国开始不断强大。公元前325年秦惠文王称王。公元前316年秦灭蜀，从此秦正式成为一个大国。公元前246年秦王嬴政登基，公元前238年掌权，开始了他对六国的征服。从公元前230年秦灭韩起，到公元前221年秦灭齐国，统一中国。

商鞅（约公元前395年—公元前338年），汉族，卫国（今河南安阳市内黄梁庄镇一带）人。战国时期政治家、思想家，先秦法家代表人物。姬姓，卫氏。又称卫鞅、公孙鞅（卫鞅之“卫”即以国为姓，商鞅之“商”即以封地为姓或以官职为姓）。商鞅应秦孝公求贤令入秦，说服秦孝公变法图强。孝公死后，受到秦贵族诬害以及秦惠文王的猜忌，死后被车裂。商鞅在秦执政约二十年，秦国大治，史称“商鞅变法”，并使秦国长期凌驾于山东六国之上，为后来秦国统一六国奠定了基础。

为了推行新法，树立权威，打消人们对于推行新法的疑虑，商鞅曾导演了一出“立木为信”的活话剧。商鞅布告国民：凡能将竖立在都城南门的一个长木桩从南门移到北门者，赏十金。国人以为是玩笑，没有人应和。商鞅又将赏金提高到了五十金，于是有人应和，将木桩搬移到北门，商鞅立刻兑现承诺，以示诚信。这就是历史上有名的“立木为信”的典故。其目的是为了让国人相信国君变法的决心和对秦人的诚信。

为了推行变法，打击反对变法的行为，商鞅曾斩杀了700余名敢于违抗新法的老秦人。此一举在当时的秦国引起了巨大的反响，人们既看到了商鞅变法的决心，也给商鞅留下了残暴、刻薄寡恩的恶名。当时，许多贵族、大臣也都反对新法。因为，新法中的废井田开阡陌、奖励军功等政策触犯了秦国贵族的根本利益。他们明白，如果商鞅变法成功，他们将从此失去许多的特权和利益，特别是他们历代享受的爵位和特权，例如，大片的供应着他们骄奢淫逸的封地、大量供他们驱使的奴隶，将一去不复返。而一些本来属于他们的奴隶或者平民，则有可能凭借自己的战功而一跃成为与他们平起平坐，甚至于凌驾于他们之上的贵族。这是他们所无法容忍的。因而，从一开始，他们就千方百计地反对变法。

在商鞅变法的诸政策和措施中，最具有特色而又对后世影响最大的，莫过于重农抑商政策了。我们说，重农抑商政策首倡于魏国的李悝，但真正将其得以充分发挥和运用到极致，则是在秦国。

商鞅变法承认私人对土地的支配权和占有权，并允许私相买卖，这是商品关系发展的结果。废除领主制，建立地主制，有利于商品经济的发展。商鞅不走东方诸国让商业资本自由发展的道路，而是对商业的过分膨胀发展采取限制的政策。因而，在他的变法中，商业也自然成为了受抑制的对象。他颁布法令，“令商贾、技巧之人无繁”，不让从事工商业者的人数过多。其根本目的是为了重农。而重农和抑商又是相互结合的、不可分离的一套完整的政策。因为，商鞅认为，人

们如果热衷于经商，就会影响对于农业生产的人数、精力和资金的投入，而经商之人过多，必然会减少政府徭役兵役的负担者，于秦国的强盛不利。

变法前的秦国和东方各国有相同之处，也有不同之处。当时七雄并峙，争城略地，最需要的就是兵和粮，兵和粮又以农民的力役和力耕为来源。而当时的农民既要负担国家极重的征役，还要受到商人的盘剥。商人们以不等价交换、高利贷和囤积居奇等种种手段加速了农民的贫困化。这种情况在东方如此，在秦国也不例外。在秦国，“民之内事，莫苦于事农”。在粮食价格低钱重的情况下，徒然肥了商人，即所谓“食贱则农贫，钱重则商富”，“故农之用力最苦，而赢利少，不如商贾、技巧之人”，“商贾之士佚且利”。正如顿弱所言：“有其实而无有其名者，商人是也。无把铫推耨之劳，而有积粟之实……无其实而有其名者，农夫是也，解冻而耕，曝背而耨，无积粟之实。”（《战国策·秦策四》）这种农商苦乐不均的情况在商鞅变法以前极为严重。正因为商贾可以富家，而导致人们避农而行商，一部分农民也因为商人的盘剥而破产，被迫流亡到城市，或沦为商人的奴婢。这就减少了政府徭役和兵役的负担者，而“工商游食之人”必然增多。此于政府极为不利，这些“工商游食之人”也会成为社会的不安定因素。因此，商鞅认为，要想国家富强就必须使原来处于最困苦地位的农民得到好处，只有这样他们才能够成为国家耕种和用兵的人力来源。

除了上述与东方各国相同的因素外，秦国还有一个与东方诸国的不同之处：东方诸国一般都地狭人稠，耕地不敷分配，而秦地则居关中沃野，是天然的农业区，当时地旷人稀，劳动力很缺乏，弃农就商的风气使得原本劳动力不足的现象越发严重。商鞅很敏锐地看到：秦国“农者寡而游食者众”，如果“境内之民皆事商贾，为技艺”，逃避农业生产，离亡国就不远了。所以，商鞅认为，国家要振兴，就要实行“农战”；要保证国家的财源和兵源，做到丰衣足食，就必须增加农业人口，让农民安于生产，不弃农经商；而要使农民不弃农经商，就必须抑制商人的活动，防止商人逼迫农民失去生产的条件或诱使农民

脱离生产。如果对这些商人不加于抑制，就无法贯彻农战方针。所以，商鞅的抑商态度比李悝更为坚决，因为，他看到了秦国存在的危险远比当年李悝时的魏国要严重得多，如果不立即予以根治，不用说富国强兵，秦国连生存恐怕都存在问题，因为，以魏国为首的东方诸国时刻都在设想如何分割远避西方的秦国，魏国甚至早已有了独自一口吞下秦国的野心。魏国曾经不止一次地组织东方五国联合灭秦，只是这些国家之间因为存在着各自的利益而心不齐罢了，否则，哪会使秦国留存到今天。商鞅心中十分清楚，秦孝公之所以积极地支持变法，是因为他已经清楚地看到了这个巨大的危险，他是为了秦国和秦族的生存而发起了这一场轰轰烈烈的变法运动。

商鞅抑商政策的主要内容有：

1.严格限制商人的数量

商鞅从法令上规定不允许国内从事商贾技巧的人增多，其具体做法是按照商贾家庭（包括仆役）加重其劳役负担，即所谓“以商之口数使商，令之厮、舆、徒、童者必当名”（《商君书·农战》）对商人家属要分配徭役，商人家里的奴仆也要依名册应役。这就直接限制了商人的人口数量，商人家里的人口越多，所缴纳的赋税也就越多。为了防止农业人口随意流向城市，商鞅“废逆旅”，不许随便开设旅店饭馆，为外出经商者的活动设置障碍。这些措施严重限制了商人的数量和活动范围，对于抑商起到了重要的作用。

2.对商人课征重税

商鞅主张“不农之征必多，市利之租必重”，以使“市利尽归于农。”（《商君书·外内》）他认为，对商人征重税是发展农业的保证。一方面，对国内的商人加重关市之税，以限制商人的活动，防止农民弃农经商；另一方面，通过大大提高某些商品（酒、肉）的税率，使它的价格10倍于成本，是借以限制消费，使农民能够集中精力

生产，并使贩卖酒、肉所得的高额利润归于国家，而不致落入私商的腰包，这些利润又可以用于发展农业生产，减轻农民的负担，使农民安心劳动，为国家耕种土地，收获更多的粮食。而因关、市、货物之重税，商人也就会因商业利润的微博而改业为农，农民也不会如过去那样因商业利润优厚而弃农经商。这样从事商业的人也会越来越少，同样达到了限制商人数量和商业膨胀的目的，许多已经撂荒的土地就必然得到耕垦，农田数量的增加必然导致粮食和农副产品的增加。商鞅认为，只要这样才能达到富国强兵的目的。

3.国家独占山泽之利

商鞅认为，只要“壹山泽”，那些厌恶农作、懒惰、贪婪、靠山泽谋生的人就“无所于食”；他们既然无所于食，必然务农。所谓“壹山泽”就是由国家统一控制由开发、开采和利用山泽所获得的利益。具体做法是，对于一般的山泽产品征收重税，使之无利或少利可图。“外设百倍之利，收山泽之税”，“外禁山泽之原，内设百倍之利”。（《盐铁论·非鞅》）这就是通过收税的方式来限制民间对山泽的开采，而力图将山泽之利收归国有。但此时还没有采取完全封禁的办法来限制民间对于山泽的开采。

4.实行专卖制度

关中多铁，陇西产盐，秦国设有主管铁矿开采的右采铁、左采铁职官，负责铁矿的开采。设置这些管制的目的是为了防止民间私铸私煮铁和盐，开采盐铁所获之产品也不许私人自由经营。但也不是完全由官府设置机构来经销盐铁的产品，而是把盐铁产品交给商人分销（仅仅限于零售，不包括运销和批发），商人须在缴纳很重的专卖税后才可换取盐铁产品的经销权。专卖产品的价格由国家规定。由于盐铁之利比其他商品的利润高出一二十倍，因而，经营盐铁的大部分利润归于国家专有。商鞅是继管仲之后实行盐铁专卖政策的第二人，其

目的还是为了防止经营盐铁的人太多而妨害农业生产，防止民间因盐铁之利而出现豪民，而动摇国家统治的根基。

5.管制粮食贸易

秦国对粮食贸易实行管制，不准商人从事粮食买卖。商鞅认为，只要禁止商人参加粮食贸易就可杜绝他们利用年岁丰歉进行粮食投机，即，丰年不能因贱价收粮而得暴利，荒年不能用丰年囤积的粮食而有余利可图。这样一来，商人就会因为粮食贸易没有利润可图而自愿地去当农民。而农民也会因为不能通过商人购进粮食而懒惰于耕耘。农民应当通过自己的努力生产，获得所需的口粮，并把余粮售予政府。这样，只要农民没有余粮去做买卖，就会促使他们去勉力、勤快地搞好耕作。其目的还是为了鼓励农业生产，保证国家的兵源。这种将禁止商人参与粮食贸易的政策作为一项国策，在中国古代历史上尚属唯一。

6.提高粮食价格

这一措施是针对“食贱则农贫，钱重则商富”而提出的。如果粮价低廉，生产的人虽多，买的人却少，这样，农民就困苦，奸商就活跃。但是，如果粮价定的高，又征以重税，经营无利可图，则可以从经济上抑制商人经营粮食，此与禁止商人参与粮食贸易相配合会起到相得益彰的效果。商鞅认为，国家实行高粮价的政策，可以增加自由农民和地主的收入，鼓励农民发展农业生产。收购价高，销售价格相应也会提高，这就会加重依靠粮食贸易商人的生活成本，结果是人民不得不弃商从农，这样即达到了重农的效果，又达到了抑商的目的，可以说是一举两得。

但是，力主抑商的商鞅，并没有完全否认商业对于社会发展的作用，他的目的不是彻底消灭商业，而是不允许商业自由发展，要在国家的干预之下有控制地发展商品流通。商品流通的任务主要由官营商

业来担当，私营商业只起到辅助的作用。但是，他所执行的盐铁专卖、粮食官营、重征商税的政策，客观上使得私营商业活动受到极大限制，严重地影响了秦国工商业的发展，也激起了依托工商而获取索贿财富的官僚贵族和新兴地主阶级的强烈的反抗，因为，他们原本所获得的更多的利益因商鞅之法而受到了极大的损害。这也埋下了商鞅本人及其家族的命运最终以悲剧终结的种子。

商鞅在主张抑商的同时，还提出了“禁末”的口号。他说：“能事本而禁末者，富”（《商君书·壹言》），把“禁末”定为富国的条件之一。“末”是什么？这个“末”，不是指工商业，而是指技巧之业，即从事奢侈品生产的人和游食者。所谓游食者则包括不经官府批准登记的弃农经商的人和贩卖奢侈性手工业产品的商人。禁止这类行业和人的存在，也是为了事本，增加农业劳动力，以增加社会财富。商鞅认为，这些“雕文刻镂”和“锦绣纂组”之业，“害农事”、“伤女工”，是“饥之本”、“寒之原”，能使“国贫民侈”。商鞅的这一“禁末”的思想，与管仲的“末产不禁，则野不辟”，“末产不禁，则民缓于时事而轻地利，轻地利而求田野之辟、仓廪之实不可得也；”（《管子·权修》）“末生不禁，必有饥饿之色，而工以雕文刻镂相骄也，谓之逆；”（《管子·重令》）“工事竞于刻镂，女事繁于文章，国之贫也；”（《管子·立政》）“文巧不禁，则民乃淫；”（《管子·牧民》）“凡为国之急者，必先禁末作文巧，末作文巧禁，则民无所游食，民无所游食，则必农，民事农则田垦，田垦则粟多，粟多则国富，国富者兵器。”（《管子·治国》）的思想是一致的。只是，商鞅所讲的“末”的范围要大于管子所说的“末”。

商鞅的重农、抑商、禁末政策和其他一系列的改革，使得秦国的农业得到了大发展，政府财政收入大大增加，军事实力大大增强，为百年之后秦王政统一六国奠定了基础。

商鞅变法一个最令后人称道的特点要数他的令出必行的做法。从“立木为信”到用刑公子虔、公孙贾，新法“行之十年，秦民大

悦”，“乡邑大治”。（《史记·商君列传》）以至于在商鞅死后，新法终不废，商鞅所定的各项政策仍然继续下去。如秦惠王取得巴蜀后，把盐铁专卖推广到蜀中，并设置了盐铁市官并长丞，与咸阳同制，形成了从国都到地方均由官府控制盐铁之利的体制。该项政策被以后的历代封建王朝所沿用。

但是，商鞅的鼓励农耕和抑制工商的政策，使得有财力的商人不得不息商务农，通过兼并土地而将资本转移到农村；而一些精明的农民为了摆脱生活的贫困，依靠在战场上英勇杀敌、屡立战功而获得封爵、封地，因此，一批新兴的地主阶层快速形成。由于这两股势力逐渐控制了农村的经济、政治权力，并且不可避免地要利用权势兼并土地，造成了那些因天灾或者人祸而变卖土地后变成一无所有的大批无产农民，由于工商之路不通，他们只能依托土地而成为佃农。结果，虽然国家的赋税没有减少，可是社会的分配不公的现象却愈演愈烈。社会开始对商鞅的政策发生怀疑，因为，初期通过战功而获得土地的机会在后来是越来越少，即使获得土地，要想保全土地的代价也越来越大，因为，那些早期凭借战功而获得大片土地的新兴的地主阶级，已经掌握了农村的政治、经济大权，人的贪婪和欲壑难填的本性，使得他们现在所要得到的利益已经远远超过了他们在获得封爵和封地时候的欲望和要求，因此，大量地兼并土地，以获取更多的利益，已成为他们的更大的要求。在这种情形下，那些缺地或少地的普通农民，要想保住自己已有的土地和利益，其所需付出的代价和成本必然越来越高。但商鞅所推行的抑商政策，又限制了工商的发展，使私人工商业失去了发展的土壤和条件，断了那些普通农民的活路，危害了农民的利益；同时，商鞅的抑商政策同样也断了那些想依托工商发大财的官僚贵族的财路，这就不仅危及到了官僚贵族集团的利益，也危及到了新兴地主阶级的利益，因此，当秦孝公死后，秦惠王即位后，四面的反对商鞅的声音便一浪高过一浪，最后，反对派终于把商鞅置于死地，商鞅本人不仅惨遭车裂，其万贯家财被充公，而且竟被满门灭族。

虽然历史上有“商鞅虽死，秦法未败”之谓，可是，商鞅死后，他的重农抑商政策的执行力度已经被打了折扣，因为，工商者通过买通官吏获得了一些地下生产和投机倒把的机会，而官吏也看到变通权限可以给自己带来无限受贿的机会的好处，于是，国家官吏、贵族集团、新兴地主阶级、工商经营者，在一种心照不宣的默契中，各自做着自己的发财梦，国家的财政逐渐日益萎缩，秦国的后续之力也渐渐不济。只是商鞅变法之后又出现了吕不韦和秦王嬴政这两位扛鼎之人，秦国的统一大梦才得以圆满。

综观商鞅变法中推行的重农抑商政策，对于秦国当时的发展应当说还是起到了积极的推动作用。比如，商鞅颁布的法令规定，生产粮食和布帛多的，可免除本人劳役和赋税，以农业为“本业”，以商业为“末业”。因弃本求末，或游手好闲而贫穷者，全家罚为官奴。商鞅还招募无地农民到秦国开荒。为鼓励小农经济，还规定凡一户有两个儿子，到成人年龄必须分家，独立谋生，否则要出双倍赋税。禁止父子兄弟（成年者）同室居住，推行小家庭政策。这些政策有利于增殖人口、征发徭役和户口税，发展封建经济。

但是，商鞅所力推的重农抑商政策，为中国历朝历代的抑商政策开辟了先河，同时，也给后世的封建统治者的治国之道开出了良方、提了醒，即：（1）农业是封建社会的根本；（2）稳定的土地财政收入乃封建国家财政之根本；（3）维护封建社会稳定的一个基本前提（要诀）是将农民牢牢地束缚在土地之上；（4）工商业会加剧劳动力从土地上流失从而造成种种社会问题；（5）商品经济不可靠，不如经营土地有保障。

但是，无论如何，商鞅变法还是顺应了历史发展的潮流。春秋战国时期是奴隶制崩溃、封建制确立的大变革时期，商鞅变法顺应了时代的要求和历史发展的潮流，是为变法成功的根本原因。商鞅所确立的“治世不一道，便国不法古”正确的变法指导思想，以及取信于民、执法如山、不避权贵的理念和做法，还是值得我们深思和效法的。

（四）始皇对商之态度

秦王嬴政崇尚法家学说，主张重农抑商。他不仅重新发扬了这一政策，而且还增加了新的抑商内容。嬴政抑商的一个具体表现就是明确提出了“上农除末”，这个“末”虽不是指全部的工商业，但也包含了不合需要的工商业和弃农经商者。在嬴政推行的抑商政策中，商人的地位被贬低，规定，商贾不准立户，不分给田地房屋，其家三代之内不准为官。甚至把商人与违法、违纪和官吏一起谪发出去远征和戍边，后来不仅把商人拉去谪戍，即使是祖父母和父母是商人的，也要去谪戍。

嬴政之所以对商人如此仇恨，是因为，他曾经在“仲父”吕不韦的羽翼下唯喏了12年，嬴政对于商人常怀有一种既敬且畏的复杂心态。他担心商人像吕不韦一样干预社会和政治，而他自己则又欲收商贾财富以盈国库。为了便于监督和控制商人，他不仅强徙天下富豪到关中巴蜀，仅咸阳便达12万户富豪被强徙入巴蜀，还将商贾惩罚性地发配到岭南戍边。灭魏国时，冶铁商人孔氏自大梁迁于宛（南阳）；灭赵国后，迁冶铁商人卓氏于临邛，卓氏迁蜀，只有夫妻两人推着一辆车子，其财富被全部没收充公。嬴政利用没收富商大贾的财富大规模营造阿房宫和陵墓，役使工商业者和农民停产修建长城。位于骊山脚下的那个隆起的陵墓，耗时30多年，直到嬴政去世，陵墓仍然没有完工。据《史记》记载，墓顶列日月星辰，墓内用水银布江河湖海，墓室陈天下奇珍异宝，极尽天上人间之奢侈繁华。而陵墓四周步兵列阵，威严护灵，仅秦始皇兵马俑一处，就成为令世界叹为观止的第八大奇迹。

但是，秦始皇并没有对商业持完全排斥的态度。在秦国，还存在官营商业，并占有主导地位。但法律对官吏经商严格禁止。秦国对军士、官吏、官奴婢等公家人实行廪食廪衣制度，即粮食按人按量直接供给实物；衣服是折发现钱，自己购买。出售衣着给这些人的商业是

官营商业。陶器、木器、铁器等手工产品的生产也属于官营商业的范畴。但某些商品仍有私商经营。如酒的生产和销售，允许私营工商业者经营，但租税较重，其产品大部分归官府，而且对其销售数量和对象仍由官府控制。但禁止在农村中以剩余粮食酿酒，沽卖取利，对农民饮酒也有限制，这主要是为了不损害农民生产和农民的利益。

秦国有市的管理机构，叫“市亭”，市亭负责稽查市场秩序，向私商收税。秦律规定，商贾要有市籍，并编为列和伍，只有有市籍的人才有入市摆摊坐铺进行贸易的资格。列伍长为商贾之首，对商贾的不法行为有告发的义务，如果不监督或知而不告，与违法商人一体治罪。

秦律规定，商品必须明码标价，才能在市场上销售，行商所用的度量衡每年至少由专门的机构校验一次。衡器不正，差半铢以上的罚1盾。

秦国对产品的规格质量管理也很严格。秦律规定，凡手工产品的大小、短长不得参差不齐，产品的数量和规格由官府每年以“命书”规定之，产品质量由专人进行检查，每件产品上都要标上责任者的姓名。

由上述可见，嬴政的抑商政策虽然严厉，但并未彻底否定商业的作用，商业在秦国仍然得到了一定的发展。其中，秦国对于产品的质量的严格检验要求，仍值得我们借鉴。

（五）重农抑商之评价

重农抑商政策是封建国家对于经济干预的政策，其出发点是为了保护封建社会的基础——农业，以保证国家的财源和兵源，从经济上加强中央集权制。因而，它有着战国时期——那个特定时代的深刻的烙印。它在一定程度上调整了农业与商业的关系，抑制了商业资本对

农民赖以生存的土地的兼并和盘剥活动，有利于促进当时农业生产的发展。如果从先秦时期来看，这种政策完全符合当时历史发展的规律，符合人民群众的要求。从商鞅到嬴政，虽然抑商很严厉，但并不是完全取消商鞅。在秦国抑商政策之下，商业有一定程度的发展，尤其是官营商业由很大的发展，被官府认为是正当、必要的私营商业，也得到了某些发展。秦始皇对度量衡的统一，对商业的发展客观上也起到了积极的促进作用。

但是，任何政策都有其实行的历史空间和阶段，一项政策不可能永远适合于一个社会的各个历史阶段。重农抑商政策在封建社会建立的初期，可以对社会的发展起到一定的稳定和促进作用，但当封建社会发展到中期和后期时，重农抑商政策就成为了社会发展的桎梏，就需要及时地调整。但是，中国封建统治者却始终抱着畸形的统治理念，把人民当做会时刻威胁自己统治的敌人，时时刻刻都在提防着广大的人民群众。特别是到了封建社会晚期，封建统治者已经把能够牢牢地把握住对于人民统治的权力，看得高于一切，为此，他们不惜牺牲一切，包括民众的思想，当然更包括经商的权利，他们认为，只要人民掌握了自己的经济权利，迟早会要求政治权利，这对于他们的统治是致命的。因而，以至于到了封建社会晚期，封建统治者把重农抑商这个千年之前的统治政策仍然看做是能够维持他们统治的灵丹妙药和救命稻草。这种始终眼睛向后看的理念和思想，不仅迟缓了中国发展的速度，更严重的是贻误了中国大好的发展机遇和时光，断送了一次又一次中华民族趁势崛起的良机。这个历史的惨痛的教训应当时刻铭刻在中国历代统治者的脑海之中，并时刻警惕着不要使历史重蹈覆辙！

三、商人地位之确立

在秦始皇死后仅4年之后，一个传说母亲因神龙附体而托生的“龙子”刘邦，推翻了秦朝，建立了汉朝。

刘邦，沛县人，小时候读过一些书，但游手好闲，父亲常责备他是个“无赖”。青年时代的刘邦通过考试当上了秦的泗水亭长，并与郡县小吏关系十分密切。这些县吏中就有后来助他成就帝业的萧何诸人。

有一年，沛县县令的朋友吕公，为躲避仇家而搬到沛县。吕公刚到沛县时，县里的有头有脸的人物听说吕公是县令的贵客，都来拜贺吕公搬来沛县落户。当时，萧何是沛县的主吏，宴会由他主持，他向来客宣布：“凡贺礼不满一千钱的，都坐在堂下。”刘邦也是贺客之一，并不富裕，当听到萧何的话后，自知拿不出这些钱来，但又不愿意委屈坐在堂下，便高声喊道：“我出贺钱一万！”

吕公闻听急忙亲自下堂迎接。吕公看到刘邦后，觉得他相貌气度非凡，就拉他入席就坐。酒后，吕公示意刘邦留下，提出愿意把自己的女儿嫁给他。吕公的女儿就是后来的吕后。这件事情使刘邦明白了一个道理：只有有财富做到了人上人的地位，才能够获得人们的尊敬。在他做了皇帝之后，对其父亲不无得意地说：“早先您总是说我无赖，不如我哥能治产业，现在您再看看，是我哥的产业多，还是我的多？”

由于财富问题曾使刘邦陷于难堪境地，所以，他对有钱的商人一直很是瞧不起，认为他们都是些惯于投机取巧、奢华铺张之辈。据史载，在灭秦的战争中，刘邦欲攻击秦国的峣下军，谋士张良劝刘邦采纳商人的意见，以重金贿赂秦将，秦将果然投降了刘邦。还有一次，刘邦问陈豨谁可为将，陈豨推举了两位名叫王黄和曼丘臣的商人，但刘邦花了千金才使得王、曼二位为刘邦效劳。这些事情使刘邦认为商人皆为贪利忘义，廉耻道丧，专事贿赂、以营奸利之人。深恶之。

在西汉初期，由于政府忙于处理建国之大事，无暇对商人的行为予以干涉，商人利用这个宽松的机会得以放手大展宏图。当时，南阳

的孔氏以铸造金属器具和养鱼著称，其家财累金数千，他出手大方，广交天下诸侯，成为南阳一带的巨富。鲁人邴氏以开矿冶铁起家，勤俭持用，精于计算，代销行商足迹踏遍各郡国，富至巨万。齐人刀间逐渔盐之利，富数千万。周人师史专营物流，在郡国之间转运商品，无所不至，累金七千万。这些富商大贾均没有爵位、封邑和俸禄，也不是靠违法做奸商致富，而是凭着能够吃苦耐劳，精于计算，按照买卖规律，随机应变而获利，被司马迁载入了《史记·货殖列传》而名垂千古。

但是，在西汉初期，一些不法商人确实利用战争和灾荒之机，大发国难财，他们囤积居奇，操纵市场，使物资缺乏，物价猛涨，人民饿死无数，严重影响到新政权的稳定。当时的米价上涨百倍，马价上涨50倍。由于物价飞涨，经济萧条，要找到四匹同样毛色的马为皇帝驾车都做不到，将相也只能乘坐牛车。

不仅如此，各封地的王侯，为了获得商人的厚贿，对商人网开一面，使得一些大商人趾高气昂，令当地官吏难以管束。商人的活跃和富庶引起了汉政府的警觉。更为刘邦感到不安的是，这些商人随时可以资助那些封地的王侯，对中央政权构成威胁。这时，刘邦最信任的重臣之一刘敬就向刘邦进言，说：当年齐国强大，全靠田氏家族等商人的支持。楚国国力强悍，有赖于昭氏、屈氏和景氏等商人的支撑。秦地久历战火，人口稀少，寻奴时常骚扰边境，应该仿效秦始皇，将各地的富商大贾一并迁入关中，放在天子脚下，便于监督。如果将他们留在原地恐不利于国家的长治久安。刘邦听从了刘敬的建议，不仅强徙田氏、昭氏、屈氏、景氏、怀氏五大家族等商人十万人口入关中，而且于高祖八年三月颁布“贱商令”，规定“贾人不得衣丝乘车”，并规定对商人的算赋加倍，“重租税以困辱之”。商人还被规定不得操兵器，本人及子孙不得“仕宦为吏”；商人买饥民子女为奴婢的，要无偿释放。其时有七科谪戍之法，吏有罪一，亡命二，赘婿三，贾人四，故有市籍五，父母有市籍六，大父母有市籍七。从此，贱商之风盛行，甚至有身份的士人都不愿与商人碰面，而让家仆到市场购买东

西。原来“士农工商”只是社会行业分工的概称，现在却成为了社会人员的等级排序。从此，商人的法律地位被打入到社会的最底层，商业也因此而受到严重伤害。

刘邦施行这些法令的目的在于试图造成贱视商人的社会风气，贬低商人的政治地位，以达到“遏贪鄙之俗，而醇至诚之风”的目的。但是，商人的势力并没有因此而被真正地削弱。这是因为，刘邦改变了秦时对主要经济事业的国家干预政策，铸钱、制盐、冶铁都准许私人经营，封建国家不加以控制。史载汉高祖“为秦钱重难用，更令民铸钱”。商人便大量铸钱，投机倒把。西汉初年，对于山泽之利也不像秦时那样由国家直接经营，而是假手于商人，商人只须缴纳租税，就可取得经营权，盐、铁就是山泽之利下放给私人经营的两项最主要的项目。允许私人自由生产、自由运销盐铁是从汉高祖时开始的。刘邦让出铸钱、冶铁和煮盐三大利给商人，主要是为了收揽人心，争取过去六国时曾占有山泽工商之利的那部分反秦的政治势力对自己支持。但开放铸钱、盐铁私营，客观上给商业资本的成长提供了沃土肥壤。可见，贱商令之所以没有真正起到打击商人势力的作用，其根本原因还是由于统治者自己没有把商人发财之路完全封杀，相反，却给予了商人更好的发展机遇。这也许是刘邦的一个疏漏，更有可能是刘邦为了恢复汉初经济而故意为之。

“贱商令”颁布5年后刘邦去世，到惠帝和吕后时，因抑商政策的实际作用不大，徒然招致广大有市籍的商人的反对，同时，由于黄老思想得势，统治者以“天下初定”为名，“复弛商贾之律”，不再限制商人衣丝乘车，只是保留了“市井之子孙亦不得仕宦为吏”的规定。

但是，自汉初之后，“士农工商”之序位便成为了两千年来中国社会人员等级地位的排列次序。直到今天，这种贱商的思想仍然深刻地影响着中国社会。这是中国历史发展的结果，更是中国的文化传统观念之使然，也可以看做是中国文化的一大特色。

应该特别指出的是，虽然贱商、抑商思想在中国传统文化中占有重要的地位，但是，从中国两千多年的发展历程来看，商人作为社会中一个重要的群体，从来没有在中国的这片大地上消失过，而是随着浩浩荡荡的历史的进程，在历史的长河中发挥着越来越重要的作用。商人毕生所经营的事业——商业也在历史的长河中得到了与时俱进的发展。

四、战国诸子与商业

战国时期是诸子并起、百家争鸣的时期，也是中国思想史上最灿烂夺目的黄金时期。由于商业在社会各方面的深刻影响，在诸子的著述中对于商业都提出了各自不同的思想和观点。除了道家中有人对商业采取否定态度外，其他各家对商业的客观作用都是肯定的。我们现在就看一看战国时期诸家的商业思想。

（一）儒家与商

战国中期，儒家的代表人物孟轲（公元前327—公元前289年）重视商业，他宣传减轻商税、轻关易道、发展商业。孟子游齐，齐宣王问他怎样实行“王政”时，孟子回答道：“昔者文王治岐也，耕者九一，仕者世禄，关市讥而不征，泽梁无禁，罪人不孥。”（《孟子·梁惠王下》）孟子对他的弟子公孙丑就关市问题说得更具体：“市，廛而不征，法而不廛，则天下之商皆悦，而愿藏于其市矣。关，讥而不征，则天下之旅皆悦，而愿出于其路矣。”（《孟子·公孙丑下》）孟子强烈反对统治者利用关卡对商人横征暴敛：“古之为关也，将以御暴，今之为关也，将以为暴。”（《孟子·尽心下》）

孟子重视商业是学有所从，其受业之师孔子的孙子——子思就重视手工业和商业。子思曾倡导“来百工则财用足，柔远人则四方归之”（《中庸》），要求统治者优待各地方前来的手工业者和商人。孟子要“商贾皆藏于王之市，行旅皆欲出于王之涂”（《孟子·梁惠王上》），其目的是为了争取商人对某一个国家统一事业的支持，此即孟子所说的“王天下”。

孟子对商业的作用、商品交换的客观必要性具有较前人更深的理解和认识。他指出：“以粟易械器者，不为厉陶冶；陶冶亦以其械易粟者”，也不为厉于农夫。耕者“纷纷然与百工交易”是难免的，交换于工于农都是有利而无害的。如果没有交换，而“必自为而后用之，是率天下而路也”。（《孟子·滕文公上》）孟子对他的弟子彭更也说过：“子不通功易事，以羡补不足，则农有余粟，女有余布；子如通之，则梓匠轮舆皆得食与子”。（《孟子·滕文公下》）孟子认为，只有通过交换，才能使难免以多余的粮食、妇女以多余的布帛来换取木工、车工的产品，而木工、车工也才能有饭吃，有衣穿。以多余的来弥补不足的，这正是交换的功能。

同时，孟子反对用垄断的方法来“罔市利”，称这种商人为“贱丈夫”。他反对投机商业，这不符合孟子所提倡的“以其所有，易其所无”、“易功易事”等商业的正当经营原则，也不符合孟子所向往的“使民有恒产”的理想。他对于“独于富贵之中有私垄断焉”很不以为然。他还特别重视产品的质量，认为：“夫物之不齐，物之情也。可相倍徙，或相什百，或相千万。子比而同之，则乱天下也。巨屦小屦同贾，人岂为之哉？从许字之道，相率而为伪者也，恶能治国家？”《孟子·滕文公上》可见，孟子强调要根据各商品的内在的质的差异来定价，可见，孟子强调要根据各商品的内在的质的差异来定价，而不是单纯按商品的外表规格来决定价格。孟子的思想中有按质论价之意。

孟子的商业思想是他所要推行的仁政的一个组成部分。他的商业思想是和他的以德服人、用仁政来统一中国的政治主张相一致的。

荀况（公元前313—公元前238年）是继孟子之后战国后期著名的儒家大师，人称荀子。他不仅集儒家思想之大成，而且总结了各种学派的得失，构成了礼法结合、王霸兼称的思想体系，是对儒家传统思想的修正与发展。在荀子的思想体系中，包含了可贵的商业思想。

荀子充分肯定商业在社会经济中的地位，他认为，“王者之法”之一是“通流财物粟米，无有滞留，使相归移也”。只有这样做才能使“泽人足乎木，山人是乎渔，农夫不斫削、不陶冶而足械冶而足械用，工贾不耕田而足菽粟”。（《荀子·王制》）在这里荀子看到了工、农、山、泽各生产部门通过商业实行商品交换的必要性，同时，他对于各个地区之间的物资交流的意义也有深刻的认识。他说：“北海则有走马、犬吠焉，然而中国得而畜使之。南海则有羽翮、齿革、曾青、丹干焉，然而中国得而财之。东海则有紫紶、鱼、盐焉，然而中国得而衣食之。西海则有皮革、文旄焉，然而中国得而用之。”依靠商人在各地区之间进行的交换活动，可以满足社会各阶层人对于各类物品的享受，“下以养百姓而安乐之”。（《荀子·王制》）他甚至把开展各地区间的商品交换同促进统一联系起来，指出，只要各个地区之间加强物资交流和经济联系，就可以做到“四海之内若一家。故近者不隐其能，远者不疾其劳。虽幽闲隐僻之国，莫不趋使而安乐之”。（《荀子·王制》）

荀子认为从事商业是一种必要的社会分工。他说：“农农、士士、工工、商商，一也。”（《荀子·王制》）“农以力尽田，贾以察尽财，百工以巧尽器械”，（《荀子·荣辱》）他还进一步认为：“相高下、视墝肥、序五种，君子不如农人。通财货，相美恶、辩贵贱，君子不如贾人。设规矩、陈绳墨、便备用，君子不如工人。人积耨耕而为农夫，积斫削而为工匠，积贩货而为商贾……积靡使然也。”（《荀子·儒效》）其意是一个人的能力有限，大家分工协作，各献所长，担负起各自的社会职责，所以，人“未尝有两能而精者也”，正如“耳目鼻口之不可以相借官也，”（《荀子·君道》），只有“农分田而耕，贾分财而贩，百工分事而劝，士大夫分职而听”，（《荀子·王霸》）做到“农

精于田，贾精于市，工精于器”，才能使各行业的事务做好，（《荀子·解蔽》）才能治理好天下。

荀子把商人分作“良贾”和“贪贾”两类。他认为：“良贾不为折阅不市”。（《荀子·修身》）他承认作为商人必须获得利润，但反对只愿“取所多”，“易者以一易一，人曰无得亦无丧也。以一易两，人曰无丧而有得也；以两易一，人曰无得而有丧也。”（《荀子·正名》）他提倡“农贾皆能以货财让”，而不能“为事利，争财货，无辞让，果敢而振，猛贪而戾，侔侔然唯利之见，是贾盗之勇也”。（《荀子·荣辱》）但在荀子看来，“贾盗之勇”仅仅是商人中局部现象，只要“政令行，风俗美”，“则商贾莫不敦悫而无诈矣……商贾敦悫无诈，则商旅安，财货通，而国求给矣”。（《 荀子·王霸》）

荀子是战国后期诸子中对经济问题谈得最多的学者，他的思想比孟子新，合于时宜，但比法家缓和，许多看法与法家不同。他集法家、儒家等各学派的优势，提出了“富民”、“裕民”、“利民”的口号，主张“养人之欲，给人之求”，主张藏富于农，使“下必有余”，反对政府的聚敛财富政策，是一位卓越的进步思想家。他的商业思想在中国思想史上更是闪耀着灿烂的光辉。他是集战国时期百家之长的文化大师。但是，在他的弟子中，也出现了对商人实行猛烈攻击的战国后期著名的法家代表人物——韩非。

（二）墨家与商

墨家与杂家是战国诸子中最重视商人作用，对商品价格和货币的关系有一定认识的学派。墨家学派创始人墨翟，鲁国人，自称为“贱人”，出身于小手工业者家庭，有丰富的手工业生产经验，曾经当过宋国大夫。墨子学派的门徒也大多来自于社会下层。其学说主要的一面是“为万民兴利”，改善小生产者的生活。墨家门徒刻苦朴素，“以裘褐为衣，以跂蹻为服，日夜不休，以自苦为极”，奔走往来，宣传“尚

贤、尚同、节用、节葬、非乐、非命、尊天、事鬼、兼爱、非攻”十大主张，理想是消除民极、寒、不得息之“三患”，同时，又承认贵贱上下的等级。

墨子的出身决定了墨家对商品交换有比较正确的认识。他们认为，“工肆之人”必须出售自己的产品，买回所需的生活资料，因而，他们离不开交换活动。如果产品仅在本地销售，自己还可以以“工为商”，如果要向外地推销或从外地采办原料，则必须依赖商人。墨子主张发展交通，认为舟车乃便民之事。他还意识到地区之间要有一定的分工，各地的产品要通过商人来通有无，因此，他十分赞扬和肯定商人辗转各地、艰苦经商的敬业精神。他说：“今士之用身，不若商人之用一布之慎。商人用一布，布不敢继苟而雠焉，必择良者。”“商人之四方，市贾倍徙，虽有关梁之难，盗贼之危，必为之。今士坐而言义，无关梁之难，盗贼之危，此为倍徙，不可胜计，然而不为，士之计利，不若商人之察也。”（《墨子·贵义》）墨子对商人的求利之心持肯定的态度。他反对“亏人自利”，而提倡“交相利”。所谓“交相利”，是指商人们为求利而从事正当的商品流通活动；而“亏人自利”则是指商人的欺诈、过分剥削的行为。

墨子认为，买卖是彼此交换商品；制鞋则是为了换购其他的物品，而不是自己穿，此即表明小生产者的生产和交换是“为买而卖”，是一种相互交换的行为。这里交换的是一种商品的使用价值，但使用价值并不等于商品的价格，对于商人来说，物品的价格适宜，物品就卖得出去，而适宜与否，则主要看物品能否售尽。如果物品被卖出去了，就说明物品的价格是正常的，价格的适宜与否主要在于人们需要不需要这个物品，通过价格的宜于不宜就能知道物品的贵与贱。

墨子说：“买无贵，说在仮其贾。”“买：刀籴相为贾。刀轻则籴不贵，刀重则籴不易。王刀无变，籴有变。岁变籴，则岁变刀。”（《墨子·经说下》）意即买无所谓贵贱，主要是反过来看币值的大小。买，货币和谷物相互表现为对方的价格。市值低，谷价虽高也不为贵。币

值高，谷价虽低也不为贱。钱的价值不变，谷价却不断在变。谷价年年变，钱对谷物的购买力也年年在变。墨家的这一思想反映了墨家已经认识到商品价格的贵贱是相对的，因为货币本身也是商品，货币与谷物之间的关系不仅是以货币购进谷物，也是货币商品与谷物商品之间的交换。这一学说也反映了小生产者对于等价交换的要求，这是其他诸家所没有认识到的。此乃墨家之独到之处。

（三）道家与商

与墨家重视商人的作用相反，道家否定商业，主张回到完全的自然经济状态。“无为”是老子思想的最高原则，表现在经济思想上，对个人来说就是清心寡欲。老子认为，“欲”和“不知足”是社会最大的祸患。因此，他反对物质享受，反对技巧反对牟利活动，反对“盈”与“积”；提倡“见素抱朴，少私寡欲”，“去奢去泰”，“知足不辱”。老子所向往的理想社会的蓝图为：“小国寡民，使有什佰之器而不用，使民重死而不远徙。虽有舟舆，无所乘之。虽有甲兵，无所陈之。使人复结绳而用之。甘其食，美其服，安其俗。邻国相望，鸡犬之声相闻，民至老死不相往来。”（《老子》）这种思想基本上就是要复古，否定当时经济上新阶级及新工艺的产生与发展，也就是否定社会的发展，它的社会观和历史观是不足取的。但是，它含有朴素的辩证法因素，对于抑制社会上的贪婪、无耻、挥霍无度的不良风气，有一定的积极作用。

正是基于上述的思想，老子对发展交通、经营商业以通有无不感兴趣。老子认为：“人多利器，国家滋昏；人多技巧，奇物滋起”，“民之难治，以其智多”，“五色令人目盲，五音令人耳聋，五味令人口爽，驰骋畋猎令人心发狂，难得之货令人行妨。”（《老子》）只有“不贵难得之货”，才能使“民不为盗，不可见欲，使心不乱”；只有

不改进工具，不提高生产技术，不贩卖新的工具和新的产品，“绝圣弃智，绝巧弃利”，才能使“盗贼无有”。（《老子》）

战国后期道家的代表人物庄周（公元前369—公元前286年）则直接说出：“农夫无草莱之事则不比；商贾无市井之事则不比。庶人有旦暮之业则劝，百工有器械之巧则壮……此皆顺比于岁，不物于易者也。驰其形性，潜之万物。终身不反，悲夫！”（《庄子·除无鬼》）他反对一切积极的积极活动，认为“货财聚，然后睹所争”；（《庄子·则阳》）他认为“工为商，不货，恶用商？”意即商全因工艺之事而起，如不搞手工业，没有商品，何来商业？（《庄子·德充符》）他还说：“弃圣约智，大盗乃止。掷玉毁珠，小盗不起。焚符破玺，而民朴鄙。掊斗折衡，而民不争。”（《庄子·胠箧》）他不但要毁掉珍贵的商品，连用于商品交换决定工具也要一起毁掉。

道家完全否定商业的思想，后世绝少有人传承。但是，无为作为一种统治方法却在许多朝代产生过深刻的影响。如西汉初年刘邦所贯彻的休养生息政策，唐代贞观时期的与民生息的政策，都是道家思想的衍生和发展。因此，对于道家思想要一分为二地加以分析，取其精华，为我所用，才能把道家那些颇为先进的辩证法思想合理地予以理解和运用。不能因为道家思想反对商业，就全盘否定道家思想的进步的一面，他们所提倡的“为而不争”、“使民不争”，“曲则全”，“少则得”，“不争而善胜”，与“无为而无不为”（《老子》）的思想体系，则是一种具有哲理性的人生智慧，对于后世的从商者还是一种有益的启示。

（四）法家与商

战国末年法家的代表人物是虽受儒、道两家的影响，却把前期法家中的重术、重势、重法三派观点综合起来，形成自己的思想体系，集法家之大成，把法家学说推向一个新阶段的，法家最杰出的政治思

想家——韩非（公元前280—公元前233年）。韩非鼓吹中央集权和君主专制主义，为秦统一六国，实行君主专制主义的中央集权制奠定了理论基础。但是，他的经济思想比较单薄，其中最突出的是对商业的否定的思想。他全盘接受了商鞅的农战思想，把耕战看做国家富强的惟一道路。他要求实行奖励耕战的政策，并以鼓励耕战作为富国强兵的手段，希望凭借耕战的优势而统一六国。为此，他认为要达到统一六国的目标，在社会上除了保留地主和供其剥削的农民之外，其余一切人，包括讲“仁义”的“学者”（儒）、讲纵横来游说的“言谈者”、带剑的游侠、怕担任兵役而事私门行贿的人（“患御者”）和“工商之民”，都是对耕战无益的社会蛀虫，统称之为“五蠹”。他说：“夫明王治国之政，使其商工游食之民少而名卑，以趣本务而寡末作。”（《韩非子·五蠹》）韩非在中国历史上首次把农工商与“本末”二字明确地联系起来，形成了农本工商末的口号。实现从春秋时期的农商并重到战国时期的农本工商末的转变的是韩非。此时，韩非已经把商鞅的“末”字所包含的“技巧游食”变成了“五蠹”之一的亡国之人，他开启了鄙视和仇恨商人的先河。他已经把“重农抑商禁末”变成了“重本抑末”。

韩非为了宣传他的“抑末”主张，对商人的剥削和欺诈行为做了无情的抨击和揭露。他说：“其商工之民，修治苦窳之器，聚弗靡之财，蓄积待时，而侔农夫之利”，乃“邦之蠹也”。他认为，“奸贾财货得用于市，则商人不少矣。聚敛倍农，而致尊过耕战之士，则耿介之士寡，而商贾之民多矣。”（《韩非子·五蠹》）他也反对让商人通过纳钱来买官爵，认为如果让“耕战之士困，末利之民利者，”则是国家灭亡的征象。因此，他提出，一个国家一般从事工商业的人数要少，社会地位要低，那些奸贾、商官（通过纳钱买得官爵之人）应在被清除之列。

韩非的抑商思想直接影响了秦始皇统一六国后的政策，也影响了后世对于商业和商人的评价及看法。

（五）杂家与商

杂家的思想集中在秦国相国吕不韦组织编纂的《吕氏春秋》一书中，由于该书吸纳了先秦各家学说，对各家矛盾的观点采取拼凑调和的方式兼容，所以被汉朝班固称为“兼儒墨，合名法”之作，并将该书的观点称之为杂家，由此杂家便成为了战国时期一个与儒、墨、道、法、名、兵、农等诸家相提并论的独立的学派。

《吕氏春秋》提倡“重农”，反对“抑商”。它肯定农业的重要性，认为，古代圣王引导百姓致力于农业的目的不单纯为增加粮食生产，还为加强教化，使百姓心志纯朴，举止持重，民力专一，家庭财产不断增加，安居乐业之心稳定，而不轻易迁徙。如果百姓不尽力农耕，国家就难以为治了。（《士客论·上农篇》）在强调农业重要性之同时，《吕氏春秋》认为其他社会分工也是必不可少的。它指出：“凡是自七尺以上属诸三官。农攻粟，工攻器，贾攻货，时事不共，是谓大凶。”（《上农篇》）在吕不韦的眼里，农、工、商分别属于三种社会分工：农民的职责是生产粮食，工匠的职责是制作器物，商人的职责是经营货物。如果各个行业不能按时做好应当做好的事情，则为国家之大害。

到了战国后期，“农本工商末”的概念已经形成，重农抑商被说成是重本抑末。但在《吕氏春秋》中，本末与农、商脱了钩。在《吕氏春秋》中，并无确定之意义。它把“末”字解释为：“凡为天下，治国家必务本而后末。”（《孝行篇》）《吕氏春秋》认为：“所谓本者，非耕耘种植之谓”，“务本莫贵与孝”。（《吕氏春秋·孝行》）这里把“本”解释为“孝”。又说：君“立已定而舍其众，使得末而失其本”，这里以“用众”为本，认为“以众者，此君之大宝也”。（《吕氏春秋·孟夏纪·用众》）可见，《吕氏春秋》并未将务本特指重农。

《吕氏春秋》中对“末”字也有自己的看法。它说：“民舍本而事末，则令不（善），不令则不可以守，不可以战；民舍本而事末，则

其产约，其产约则轻迁徙，轻迁徙，则国家有患，皆有远志，无有居心；民舍本而事末，则好智，好智则多诈，多诈则巧法令，以是为非，以非为是。后稷曰所以务耕织者，以本为教也。”（《吕氏春秋·士容论·上农》）这里的所谓末，不是统指工商业，也不是韩非的“工商末”的“末”，而是早先朱家以技巧为末事的“末”，仅包括奢侈品的手工业生产和销售、农民放弃耕织而去做买卖这两种情况。再者，与其他各家不同的是，《吕氏春秋》提出的口号是“务本而后末”，这里的本、末只有先后之分，而无存废之别，更谈不上“禁”和“抑”。此与商鞅的“重农、抑商、禁末”三项政策大为不同。

《吕氏春秋》提出对国内进行商品生产和流通的商人给予自由贸易的权利和免除关税的宽松政策，要求政府按适当季节，让人们从事商业活动。这是《吕氏春秋》不抑商的一个最主要的表现和观点。如它指出：“仲夏之月，门闾无闭，关市无索”；“山林薮泽，有能取疏食曰猎禽兽者，野虞教导之”。（《吕氏春秋·仲夏纪》）它希望无论关市、山泽，都应允许自由往来、自由搏猎、自由采摘、自由贸易，不禁断，不征税。此乃“知本”之举。为了增加说服力，吕不韦甚至打出了道家“无为而治”的旗帜：“无为之道曰胜天”；“天无为而化，君能无为而治民，以为胜于天”；“君无为则万民安利”；“无为而不欲，故能胜天顺性”。（《吕氏春秋·季春纪·先己》）

但是，由于《吕氏春秋》书成不久，吕不韦即被秦王政贬斥至死，因而，《吕氏春秋》中所宣扬的思想丝毫没有付诸实践，而商鞅的抑商政策、经济干预主义思想则在秦国被推行下去，并且成为了以后历朝统治者所遵循的先例。

本章结论

重农抑商政策是战国时期以来中国历史上的一个独有特色。其起源于战国时期，形成于秦汉时期。客观地讲，重农抑商政策是封建国家对于经济干预的政策，其出发点是为了保护封建社会的基础——农业，以保证国家的财源和兵源，从经济上加强中央集权制。因而，它有着战国时期——那个特定时代的深刻的烙印。如果从先秦时期来看，这种政策完全符合当时历史发展的规律，符合人民群众的要求。

先秦诸子对于商业的认识及观点，反映了中国古代社会对于商业的基本认识和态度，特别是法家和儒家的商业思想，对后世产生了极其重要的影响。儒、法两家对商业本来都是重视的，但由于战国时期封建体制的逐步建立，通过耕战而达到富国强兵的目的，成为了各诸侯国争斗的核心，再加之封建等级观念开始深入人心，因而，双方从战国后期开始鄙视社会地位低下的商人，特别是儒者以义抑利的言论把商业说成肮脏之事，自此，一种轻视中小商人和商业劳动者的思想以至轻视商业的氛围在社会上日益蔓延开来。但是，儒、法两家对于抑末的对象是有区别的：法家主张抑制富商大贾的势力的日益膨胀，以官营商业来代替私营商业；而儒家则是要封建国家退出商业阵地，把商业放给私人去经营，国家不要予民争“末利”。儒、法两家之争的核心内容实质上是主张经济放任还是主张国家经济干预政策之争。儒家放任工商业自由经营的思想是为富商大贾服务，法家则是为了从经济上增强君主专制主义的中央集权制国家的物质基础，国家通过实行经济干预政策，发展官营商业，抑制私营商业，使农村保持充足的劳动力，以保证农业生产的发展，巩固封建地主阶级政权，这在封建社会的前期是必要的。如果在封建社会前期就放任私营商业的自由发展，势必有可能削弱中央集权，助长兼并势力的膨胀，拉大贫富差距，对国家、社会和人民都有难以克服的弊病与不利。但是，到了封建社会后期，如果再一味地坚持这种抑商政策，那其后果只能是遏杀社会发展的动力，对社会的发展只能起到阻碍的作用。因此，可以说，中国自秦朝以后商业的发展之路，就是一部私营商业与官营商业的斗争史，在这个过程中，二者此消彼长，交替发展，各自表现出不

同的特点和发展轨迹。特别是其间商人的境遇和表现值得我们认真地予以梳理和探究。

第四章
曲径图发展

一、商官间的大博弈

（一）巨商大贾倾天下

“汉因秦制”，刘邦在取得政权之后就颁布了“贱商令”，但这只是从政治上贬低商人，从未在经济上限制商业；只是抑制投机商人和身份低下的中小商人，对从事正常经营活动的富商大贾并未采取抑制政策。因而，在西汉初期商人势力继续膨胀，并且出现了影响西汉政权稳固的巨商大贾。究其原因是刘邦向商人出让了铸钱、冶铁和煮盐三大利，使得商人得到较好的发展机会。

“贱商令”颁布5年后，刘邦去世，到惠帝和吕后时，因为西汉政府崇尚“黄老之治”，商人的势力又得以继续膨胀。所谓“黄老之治”，就是以黄老思想治理国家。黄老学派即战国时期的道家学派。“黄”意指黄帝，“老”意指老子，黄老学派则意为以黄帝为依托，发扬老子思想的一个学派。黄老思想的核心就是所谓“无为”，又曰“无不为”，“故无为也乃有为也”，目前的无为是为将来的无不为做准备。它的基本政治主张是：节民力，轻赋敛，放任小自耕农和地主经济发展，以不干涉主义培养税源，恢复农业生产力，以期收到“载其清净，民以为宁”的效果。在农业上采取无为而治的同时，曹参曾提出“勿扰岳市”的主

张。其基本思想就是，听任人们纷纷去为“利”而奔忙，“各劝其业，乐其事，若水之趋下，日夜无休时，不召而自来，不求而民出之”，以达到使人民和社会休养生息的目的。“黄老之治”是属于假托黄帝时期的政治清明以及崇尚道家思想中的清净俭约作为西汉初的政策方针。

西汉帝国建制初经过三年反秦战争、一年的楚汉相争之后，原本在黄河流域中原地区的农业人口大量流失，当时西汉丞相萧何为了让流失人口快速回到原有工作岗位上以及减少多余的政策支出和浪费，制定出“与民休息”、“轻徭薄赋”、“清静俭约”三大政策方针作为西汉帝国建制初年的政府政策大纲。以道家的清静俭约作为官员以身作则奉行的圭臬，以无为的政策推行方法取代有为的积极实行。

在中国历史上，用黄老学说管理国家最成功的时代是从汉高祖（公元前202年）到汉景帝（公元前140年）半个多世纪的所谓的“黄老之治”时期，也叫“文景之治”。

在西汉初期的以黄老思想为治国之策的背景下，西汉前期的商业得到很大的发展，商人们的势力不断膨胀。因而，从汉惠帝（公元前211年—公元前188年）到汉景帝（公元前188年—公元前141年）之间的七十年间被称为富商大贾的黄金时代。在这个时期，出现了一大批著名的商人。当时最著名的便是临邛的大冶铁商卓氏。卓氏本为战国时期的赵国人，以从事冶铁业而致富。秦国灭赵之后，卓氏被迁往蜀地，在迁徙的路上曾被强盗掳掠，夫妻二人推着一辆独轮车到达了蜀地。卓氏嫌蜀地面积狭小、土地瘠薄，便主动要求再迁到汶山，因为，汶山下产有大芋，可以做大芋的买卖。最后来到了临邛，这里盛产铁矿，而西汉政府又允许私人冶铁，于是发现了铁矿的卓氏，即开展冶铁和铸铁生产，没有多少年，他们的僮仆已达千人。卓氏不仅冶铁，而且铸钱。汉文帝把蜀郡严道（今四川荥经县）铜山的收益权赐给宠臣邓通，卓氏以向邓通缴纳租税的方式获得了铜山的经营权，利用铜山的资源，卓氏铸造钱币和铜器，以致卓氏王孙家财巨万，其铸造的钱币也遍行天下。除了卓氏以外，在临邛经营铜铁矿的还有迁自

山东的程郑氏，程氏在冶铁的同时也铸铜，他们主要是同南越的少数民族通商。在南阳从事冶铁商人还有孔氏和曹邴氏。孔氏原为魏国人，魏国被秦所灭后，孔氏被迁至南阳，他们也以冶铁和铸铁业闻名，以致家财达到数千金。曹邴氏以俭啬著称，来自鲁之东，以冶铁起家，富至巨万。在西汉前期，最有名的大盐商要数齐人刁间，其以经营渔盐之业而富致数千万。

在盐铁行业中也有一部分中小商人，许多铁器的铸造和锻打是家庭经营、父子戮力的小规模生产方式——小铁匠铺。铁器和销往农村的食盐要通过中小商人的周转，才能使农民及时得到农具。但煮盐和铁矿的开采、冶炼一般是由商人资本集合许多劳动力一起生产的。著名的盐铁商人都是大商人兼大手工业主，一些小规模的铁器加工者和盐铁的分销商都是附属于这些大盐铁商的，因为，他们的资源和产品一般都来自于大盐铁商。

西汉初期的煮盐和铁矿的开采主要有两种经营方式：一种是役使奴隶进行生产，另一种是雇佣依附农民。在冶铁和煮盐业最盛的西蜀地区，巴蜀商人从少数民族手里掠买来奴隶再贩卖给大铁商，这些被贩卖来的奴隶一般都用于开矿冶铁，卓王孙和程郑氏都是西汉时期残存的手工业奴隶主，但这种役使奴隶生产的现象在西汉时期并不普遍，手工业奴隶也不很多，仅仅集中于西蜀地区。然中原地区大商人所使用的基本上是贫苦农民，其待遇厚于务农，他们的身份已不是奴隶，而是与大商人或豪强有一定人身依附关系的农奴。

西汉初期除了盐铁业大商人外，还有大畜牧主兼大商人，班壹和桥姚就是其中最有名的。秦始皇末年，班壹曾躲避到楼烦，从事贩卖马牛羊的生意，致马牛羊数千群。桥姚也是以畜牧马牛羊著称，到了西汉时，桥姚已经繁殖了大量的牲畜，而且垦地，生产了大量的粮食。汉武帝时期的卜式在未做官时也是一个大商人兼大牧主。

卜式，河南人，以种田和蓄养农畜为业。曾将田宅财物尽于其弟，自己则入山牧羊，羊至千余头。在西汉的边疆遭受到匈奴的严重

骚扰时，主动向汉武帝提出以自己一半的家产资助朝廷抗拒匈奴。而当汉武帝遣使问他是否想做官的时候，卜式说自己从小牧羊，不习仕宦。后河南又因接受了浑邪等地的降民，而至仓府空时，他再次捐出20万钱与河南太守。当时几乎所有的富豪家都不愿意向政府捐助钱财，唯有卜式主动捐钱，汉武帝便赐其爵左庶长，田十顷，并布告天下。卜式虽然做了官，但仍然牧羊。武帝以卜式朴忠而拜为齐王太傅，后转为相。卜式的家财几次散去，又几次以经营畜牧业重新赚回来。卜式数次散尽家财以急国家之需，做官后又因为与当政者政见不合而数次被贬、罢官职，乃一代罕见之良商。

酿酒业也是西汉初期一个显业，且与商人关系密切。西汉时，酿酒技术比以前大幅度提高，私人卖酒业已成为一个大行业，私营酒肆作坊分布广泛。除了零销或自酿自销的小工商和酒垆以外，还有大量既自己酿酒又自行批发的大商号。这样的商号一般都在大城市里，一年卖酒可达千酿，即6600斛，可比千乘之家的收入。

除了生产性行业外，转输业（贩运业）也是一个十分显耀的行业。其经营范围是负责转输各地的土特产品和工农业产品。宛、周、齐、鲁这些地方的贩运商较多，其中最著名的是洛阳师史。师史充分利用洛阳地处中原要冲的地理条件的优势，拥有数以百计的车辆，任用喜欢做生意的“贫人”为伙计，全国各地的郡国无所不至，家财达7000万。有的贩运商没有师史那样的财力，就将商品贩运之事交给只有运输工具，而自己没有货物的小贩运商贩运，商品售出后实际贩运者交回所承诺的定额价款即可，其余剩余所得归实际贩运者所有，供货人不问其亏盈，这类似于一种承包方式的经营，也类似于古希腊和古罗马时期的一种委托式、合伙制等海上贸易模式。贩运商一般也不是专营的，南阳的冶铁商孔氏、曹邴氏，大盐商刁间也从事渔盐和渔盐以外其他商品的转输贩卖。他们在产地廉价收购滞积的商品，运往缺乏这种商品的地区去销售，利用地区间的差价获取利润。转输业是盐铁业以下一种获利最大的行业。

以上各个行业，基本是依靠自己的辛勤劳动或者技术获取商业利润，可是，在西汉初期，以囤积居奇而获取暴利的投机商也不在少数。西汉初期，因囤积居奇而致富的最著名是宣曲（关中地区）的任氏。任氏先为督管粮仓的小吏，秦灭亡后，任氏不像其他商人那样去争做利润极大的珠宝买卖，而是独具慧眼地看到天下豪杰并起，战火不断，农民不得耕种，粮食必将成为最紧俏的商品，于是，他便专营粮食买卖，到楚汉相争时，楚汉大军相距荥阳，一石米价至万钱，他便以高价出售囤积的粮食，换取了大量的金银珠宝，任氏由此而发家。到了西汉前期，囤积商更多，囤积的暴利已达到100%。

西汉初期的大商人多与权贵结托，以这些权贵为自己的靠山。如南阳孔氏和齐刁间都和王侯官府深有勾结，他们甚至成为王侯的“钱袋子”和“粮仓”。其他中小商人也以钱货行贿于当地的官府，以求官府的庇护和生意上的“照应”。所谓“照应”无非就是把一些利润丰厚的官营行业交予他们经营，以便与官府分享利润。这些同上层相结托的商人，其势力往往超过了地方官吏，在当时的各郡国、县、乡各级都有势倾一时的巨商大贾。

当然，除了以上所列的可以获取巨额利润的行业之外，西汉初期，也有一些微末行业的经营者因经营得法而致富。如贩卖胭脂的雍伯、从事磨刀业的郅氏、卖胃脯的浊氏，也都发了大财。他们的致富之道皆以诚信、诚意所致，所从事的行业虽不足道，却为中小商贩树立了发家的榜样。

（二）为富不仁遭贬抑

西汉初期，随着巨商大贾势力的日益膨胀，社会上贫富不均的现象也日益严重起来，在这个过程中，依靠经营各种行业而致富的商人们扮演着重要的角色。这些巨商大贾生活奢侈，不受制度礼法的约束。如临邛的卓氏，经常举办只有君王才有资格和财力举办的田池射

猎活动。商人们突破西汉初汉高祖所立的“贱商令”的限制，商人们“千里遨游，冠盖相望，乘坚策肥，履丝曳缟”已成合法之事，他们衣必文彩，食必粱肉，比汉文帝还要讲排场，连家奴也穿上了锦绣的花衣和有花边的绣鞋，甚至超过了皇后的服饰。这样做的结果是：“夫奇巧末技商贩游食之民，行佚乐而心悬愆，志苟得而行淫佚，则用不足而蓄积少矣。”（《贾谊新书·瑰玮篇》）“淫佚之俗日日以长。天下财产，何得不蹶？饥寒切于之民肌肤，欲其亡为奸邪，不可得也。国已屈矣，盗贼直须时耳！”（《汉书·食货志·贾谊传》）因而，商人的奢侈之风与贫富差距问题也被当时的学界认为是日益突出的社会问题。

富商大贾还把闲钱转向了购买土地。汉文帝之后，商人兼并土地的问题愈演愈烈。宣曲的任氏靠囤积粮食起家后，便用积累起来的钱购买土地，而且只要是良田，不管价格多高都吃进，以至于富可达数世。南阳孔氏和临邛的卓氏也致力于兼并土地。汉武帝时的大牧主卜式在做官以前也是个大地主。有个叫秦杨的商人所拥有的土地在本州首屈一指。

在西汉初期，土地的价格是比较便宜的，各郡国的地价每亩几百文钱，有的还不到百文钱。而且，田租也很轻，只有十五税一以至三十税一，于是商人们纷纷投资于土地，他们把买到的土地租给农民耕种，可得1/2的私租，或因地制宜经营牧畜、池鱼、谷粟、林业、果园、菜圃等，并将这些产品出售，他们兼商与农于一身，本末相济，左右逢源，达到了封建社会中最为令人称羡的最高境界——以末致财，以本守业。在西汉初年无为而治的几十年里，造就了一大批兼商农与一身的豪民。这些富民豪民造成严重的社会问题。原来由封建国家授田，并直接控制的自耕农民——“计民”被豪民兼并田宅而破产流亡，或沦为私家的奴隶与雇工，或变为脱离名籍依附主户的佃客，使得贫富差距拉大，严重影响了封建政府的赋税征收和劳役支配，不利于中央集权制封建国家的巩固。再者，这些豪民与各郡国和官府勾结，也对中央政府构成了极大的威胁。因此，有识之士已经清醒地认识到，这个问题如果不尽快解决，战国时期所存在的“商与君争民”的

问题必将即可出现，那将严重威胁到国家政权的稳固。于是，在此背景下，人们开始怀疑无为而治的思想对于统治国家的作用，抑制商人资本和国家干预经济的思想也重新抬头。提出这种思想的最著名的是贾谊和晁错。

贾谊为官时，正当“文景之治”，当时一般官僚，“皆曰天下已安已治”，但贾谊“独以为未也”。在歌舞升平的繁荣景象背后，他看到西汉王朝所潜伏的严重社会危机，大有一触即发之势，封建统治者犹如处在“抱火厝之积薪之下”。为此，他向汉文帝“陈治安之策”，提出一套巩固和加强中央集权的封建君主专制制度的主张。从而形成了“礼先刑后”、“德主刑辅”的政治法律思想。

贾谊认为，造成社会弊害的根本在于奢侈，而奢侈的产生根源在于无上下等级制度，若有严格的等级制度，人民的衣服、器用、车舆皆有差别，庶人中之富者商人就不得逾侈僭奢了。因此，他主张改作礼制，从制度上来禁奢，恢复商人不得衣丝乘马的限制。他认为，只有一切奢侈品没有了市场，末作之民无从觅得工作，商贩亦无由射利，才能使之复归于农。如果政府明白了重农轻商的道理，“则民安心而无选前之心悬慜之心，无苟得之志，行恭俭蓄积而人乐其所矣”。（《贾谊新书·瑰玮篇》）贾谊把禁奢与扭转弃农经商之风联系了起来。提出遏制商人兼并土地问题的是晁错。他大声疾呼：“男不耕耘，女不蚕丝……亡农夫之苦，有阡陌之得”，“此商人所以兼并农人，农人所以流亡者也”。

晁错力主振兴汉室经济，他发展了汉高祖的“重农抑商”政策。同时主张将内地游民迁到边塞屯田，既开发了边疆，又减少了内地对边塞的支援，这些由晁错主张或更定的措施，对汉初的经济发展和“文景之治”奠定了重要的物质基础。

贾谊和晁错对重农抑商分别提出了一些建议，汉文帝采纳了其中的一些思想。如从贾谊之请，下“无本重农”之诏，大力提倡“殴民而归之农，皆著于本，使天下各食其力，末技游食之民转而缘南亩”。

（《汉书·食货志》）文帝开籍田亲耕，以率天下之民。根据晁错的建议，文帝免除了农民租税的一半，以此制止农村人口流入城市。晁错又请文帝提高粮食价格，并规定凡降低粮食价格出售者，可以买得较高的爵位。但是，这样的政策对于小农和佃户的好处甚微，而可以买得高爵位者仍是那些大地主和富商，那些富商大贾的地位并未因此而动摇。因此，直到汉武帝前期，商人兼并土地的趋势并没有得到遏制，反而越来越严重，商人的势力仍在不断扩张，广大农民弃农经商的问题仍未得到解决。一些豪民藏亡纳死，干预吏治，勾结官吏诸侯，垄断经济事业，成为了与中央集权制的西汉政府相对抗的一种势力与分裂因素。就这样，于汉武帝元狩年间（公元前122—公元前117年）一场酝酿已久的西汉政府与富商大贾之间的大冲突终于爆发了。

（三）抑制商贾成国策

汉武帝即位之初，国府充盈，“京师之钱累巨万”，“充溢露积于外”。于是，汉武帝一改归去的“无为”政治，以大有为之态处理与解决四境各族的民族矛盾，当时主要的矛头就是直指北边的匈奴。长年的战争，消耗了国府中原来充盈的钱财，西汉政府为了“边事”使财政到了山穷水尽的地步。于是，西汉政府便开始让那些剥削、兼并农民的富商大贾拿出钱来赈济贫民，帮助国家。在汉武帝即位的头几年，西汉政府向商人索要财物是用赐予官爵作为交换条件，其称呼有“为郎”、“补吏”、“买复”、“卖爵”等。但是，到汉武帝执政20年后的元狩三年（公元前120年，汉武帝时年37岁。汉武帝于公元前140年建元，时年17岁），西汉政府实在难以维持国库之开销，不得不再叫商人出钱，并且表示对于出钱解决国家困难的商人予以表扬。但是，那些富商大贾仍然我行我素，继续囤积居奇、冶铸煮盐的行为，“而不佐国家之急”，坐视“黎民重困”。这激怒了汉武帝，他遂下决心给这些不解国

家之危的巨商大贾以有力的打击，以支援抗击匈奴的战争，抑制商人对农民的兼并和盘剥。其采取的主要措施有：

（1）改革币制

西汉前期，由于西汉政府允许私人铸钱，豪民富商私家铸钱蔚然成风，但是，他们所铸造的钱的掺杂减重，从中非法牟取铸钱的厚利，而且，通过放高利贷、兼并土地、做投机买卖，来扩大资本，造成了贫者愈贫富者愈富的局面，严重影响了农业生产。针对这种情况，景帝曾下令禁止私铸之令，但盗铸钱币仍然风行。私铸的铜钱不但掺杂减重，而且他们竟然用磨取官钱的铜屑来铸钱。劣币驱逐良币，导致被盗磨的官钱和质量俱次的私钱充斥市场，致使物价飞涨，商人们浑水摸鱼，从中投机渔利。因此，西汉政府便从改革币制入手打击商人，抑制商人的兼并势力。

仅汉武帝时期，西汉政府就先后进行了三次币制改革。但是，西汉政府三次改革币制，终以失败告终。究其原因，主要是因为天下私铸币者众多，法不能尽诛之，仅因盗铸钱判死刑适逢大赦而免死者达数十万人，自首赦罪者达100多万人，不敢自首者比自首者还要多。而且，盗铸金钱的豪强之间为了争夺铸钱的资源和利益而互相斗杀者不可计数，扰乱了社会秩序，而商贾则利用此变故，多积货逐利，抢购物资，操纵物价，牟取暴利，助长了市场的混乱，受害的自然是普通民众。因而，由张汤主持的试图抑制商人势力的第一个行动，以官府的失败而告终。

（2）算缗告缗

币制改革没有起到预期的作用和目的，汉武帝又颁布了“算缗令”，再一次向商贾发动了正面进攻。

西汉时期用线连串的钱叫做缗钱，每1000钱为1缗。算缗，就是向商人、高利贷者加重征收财产税。汉武帝以前，西汉政府对财产在3万钱以上的农民、地主、商人征收财产税，叫做“赀算”或“息赀”，税率一般是1.2%（万钱1算，1算为120钱）；商人的税为1贯千钱出20钱，即2%。这次改革，以缗钱2000钱为1算，对于铸钱的商人则4000钱为1算。对于商人、高利贷者、货物囤积者所拥有的现钱、货物、放出的债款、牲畜、房舍、土地、奴婢以及其他所有财产以钱为单位计算出其总额，在总额的基础上每2000钱收120钱，税率为6%，手工业者的税率为商人、高利贷者之半，非商人的财产仍实行1.2%的“算赀”，使商人的负担大大加重。

西汉时期开创了中国经济史上征收商船税的先例。张汤请准武帝开征车船税（算车船）。其具体办法是：非商人有轺车（一匹马驾的车）的，1乘（辆）征税一算（一辆轺车价值一万钱，税1算，即税率为1.2%），而商贾则是二算（税率为2.4%），商人的船只如果长度超过5丈，也要收税，税率也为一算（1.2%）。之所以对商人的车船课以重税，是因为西汉政府欲以此来限制商人的发展规模，因为，在远距离的贩运贸易中，车船是重要的运输工具，其数量多少是当时商人财产多少的一个标志。

为了抑制商人兼并农民的土地，防止他们在算缗中把钱财向土地转移，西汉政府规定，在算缗时商人的土地也包括在财产估价总数之内，上税6%，5倍于其他地主所上的税（1.2%）。

算缗钱和算车船都是一年算一次，为了防止商人的消极对抗，政府严令不准许瞒产漏税，并颁布“告缗法”，即如果商人隐匿财产以逃避纳税的，要戍边一年，没入缗钱，有能够告发商人隐匿财产而逃避纳税的，把追缴来的一半财产给举报人予以奖励。“告缗法”公布后，中等以上商人皆被举报，他们的财产被没收，据史载，西汉政府因而获得的财物以亿计，奴婢以千万计，田宅大县数百顷，小县也达百余顷。这一措施确实达到了“排富商大贾”、“锄豪强兼并之家”的目的。

其后果是商贾中等财富以上大都因此而衰败。西汉前期以来依靠兼并农民土地而发家的商人遭遇到了一次前所未有的沉重打击。

但此政策在汉武帝元鼎五年（公元前112年）后，在桑弘羊的建议下才得以停止执行。到了元封元年（公元前110年），桑弘羊再次明令不告缗，以后西汉政府不再采取这种做法。

桑弘羊与张汤在理财方面的主张不同，桑弘羊主张更多地借助于经济手段来解决财政问题，把财政收入的增加建立在经济发展的基础之上，即发展官营手工业和农业生产；而张汤则主张依靠法律和行政命令来理财。事实证明，桑弘羊的理财主张使得西汉政权的财经面貌得到了根本性的改观。因为，桑弘羊主张依靠发展手工业和农业生产来增加国家财政收入的方法，更加符合当时社会发展的需要，因为，在生产力不是很发达的西汉时期，如果不依靠手工业和农业生产的发展，国家是无法得到更多的财政收入的。发展生产、鼓励创造财富，才是社会发展的真正动力。

（3）盐铁专卖

桑弘羊自元狩三年（公元前120年）起，终武帝之世，历任大司农中丞、大司农、御史大夫等重要职务，与担任大农丞的大盐铁商东郭咸阳、孔仅二人深得武帝宠信。元狩年间以后，在桑弘羊的参与和主持下，先后实行了盐、铁、酒官营，均输、平准、算缗、告缗，统一铸币等经济政策。此外，还组织了60万人屯田戍边，防御匈奴。这些措施都在不同程度上取得了成功，暂时缓解了西汉政府的经济危机，史称当时“民不益赋而天下用饶”。桑弘羊以此赐爵左庶长。武帝后元二年（公元前87年），桑弘羊由搜粟都尉迁任御史大夫，与霍光、田千秋、金日磾、上官桀四人同受遗诏辅佐昭帝。始元六年（公元前81年），昭帝召集各地贤良文学至长安，会议盐铁等国家大事。贤良文学反对盐铁官营和均输平准等与民争利的政策，力主改弦更张，桑弘羊与之展开辩论。由于桑弘羊的坚持和封建国家财政方面的需要，当

时除废止酒类专卖改为征税外，盐铁官营等各项重要政策仍沿袭不变。次年，桑弘羊因与霍光政见发生分歧，被卷入燕王旦和上官桀父子的谋反事件，结果被处死。

桑弘羊是中国历史上第一个提出不依靠农业富国的思想家。他指出："富国非一道"，"富国何必用本农"，"无末业则本业何出？"主张由政府经营工商业以增加经济性收入。他认为，盐铁专卖作为国家统一的财政收入，可"足军旅之费，务蓄积以备乏绝"，而不必增加农民的赋税负担；可防止豪商垄断生产经营，操纵物价，阻塞他们的"利途"；可缩小贫富差别，"以齐黎民"，缓和阶级矛盾。

盐铁专卖是桑弘羊推行的财政政策的核心。桑弘羊年轻时对管仲在齐国的"官山海"事业十分景仰，他立志要协助汉武帝，实现"通汉川之利而万物殖"的目标。他认为，秦国之所以实现了"国富民强"，其经济支柱即是对盐铁实行专卖制度，汉初以来的开放盐铁私营政策，是造成汉初经济动力不足的根本原因，所以，应当改变汉初以来盐铁开放私营的政策，由政府实行盐铁专卖。如果实行了盐铁专卖，既可以"佐百姓之急"，又可以"足军旅之费"，有益于国。其根本目的在于防止富商大贾垄断生产，操纵市场，缩小贫富差距，从而抑制豪强的兼并势力，防止贵族诸侯借工商之利扩充经济力量与中央对抗。元狩三年（公元前120年）秋，西汉政府终于做出决策，于下一年在颁布算缗令的同时，宣布实行盐铁专卖。

盐的专卖采取民制官收的做法，招募平民自己准备生活和生产费用去煮盐，官府作价供给主要生产工具（铁锅）。煮成的盐由官府按照铁锅（盆）的数量给予一定的工价（牢），盐则全部收归官有。

铁矿的开采、冶炼和铁器的铸造，由官吏指挥被罚作苦力的罪人和服役的民夫来从事生产和运输。铁器全部归官府所有，由官府统一运销，任何人不得私自铸铁、煮盐，违者要被罚作刑徒，剥夺政治权利，甚至戍边，其所使用的工具和生产出来的成品、物件没收入官。

为了管理盐铁专卖，政府设置盐官和铁官，负责回收废铁重铸。盐铁之利完全收归中央。

盐铁专卖为西汉政府提供了大量的财政收入，汉武帝四方征讨的军费动辄以亿计，盐铁之利是其主要的来源。可以说，如果没有盐铁专卖，西汉政府防御和打击匈奴的战争也不会进展的那么顺利。

盐铁专卖对抑制富商大贾和豪强的势力起到积极的作用，有利于维持和发展生产；同时，也打击了贵族诸侯的势力，巩固了中央集权的封建政权。

（4）创办均输制度

均输法是桑弘羊向汉武帝提出的又一个财政政策建议。均输，就是政府利用各地贡赋收入作底本，来进行某些大宗商品地区间的远程贩运贸易，以调剂物资余缺的一种经营方式。元鼎二年（公元前115年）均输法开始试行，5年以后（元封元年，公元前110年）在全国推广。

据汉制，各郡国每年对中央政府都有“方物”贡输的任务。但各郡国苦于远道运输，运费要由赋税收入中抵付，弊病甚大。桑弘羊灵活地运用了商人在地区间从事贩运贸易的经验，创设了“均输法”，规定：郡国把应缴纳的贡物连同运费所抵充的财政上缴额，按照当地正常的市价折合为一定数量当地出产的土特产品，这些产品是商人一向贩运出境的物品；郡国只要就地缴给均输官就行了，均输官像商人那样将这些土特产品运往需要该项物资的其他地区出售。这样一来，除了一些体积小、价高、质优、轻便的土特产品和中央所需要的物品要上贡京师外，其余土特产品就不必运往长安了，这就解决了过去实物贡输时因道路远近不同而劳逸不均的问题，因此叫做“均输”。这样，私营商业的贩运贸易部分地被官府所取代。但其在平衡国家财政收入、加强中央集权的统一方面起到了很大的效益。同时，又解决了过

去人民要“义务”参加长途运输，担任徭役，出运输工具，耽误生产，加重了农民负担的问题。

在全国实行均输法后，物资的辗转贸易一概由直属中央的均输令丞总管，同时，中央派出数十个大农部丞，充当专使，分别主管各郡国的官营商业和农业，各地的均输官和盐铁官受大农部丞的管辖。均输法在全国的推行，进一步活跃了各地区之间各种物资的交流。使得西汉政府的财产收入大为增加，还减少了原先各郡国贡输时人力和物力的浪费。从而造成私营大批发商的贩运贸易活动受到极大的限制，也抑制了商人资本的投机活动。

（5）建立平准机构

平准法是与均输法密切相连的，桑弘羊向汉武帝建议的另一个限制商人的措施。所谓平准法就是由官府来吞吐物资，平抑价格。其具体做法是：在大农的领导下在长安设置一个平准机构，各地送来的贡物，均输官收购的物品送往京师的部分，大农诸官所掌握的物资，以及官营手工业制造的器物、织物，都储存在这个机构里。当长安市场上某种商品价格上涨，平准就以较低价格抛售；反之，如果某种商品价格过低，就由平准收买，使物价保持在一个比较稳定的水平上。该做法的目的是为了“平万物”，从而以稳定货币的价值来达到稳定商品价格的作用。两者一是管理零售市场，一是掌握批发环节，内容有所不同，但两者又是互相配合的。平准依靠均输来提供货源，均输的利润多折成织帛上缴京师，很大部分要通过平准在京师的市场上出售；均输官所征收或收购的送往京师的物资，还要通过平准出售。因而，均输和平准构成了西汉时期官营商业的统一体系。

平准法限制了商人玩弄价格、投机倒把的活动，打击了囤积商和垄断性经纪商操纵市场的行为，对于经济发展和稳定社会是有益的。

（6）酒类专卖

酒在汉代还不是一般人民的生活必需品，而是有钱人的奢侈品和消耗品。从天汉三年（公元前98年）开始，西汉政府根据桑弘羊的建议又开始施行一项新的理财措施——施行酒类专卖，当时称为“榷酤”，其做法是由官府控制酒的生产和流通，实行官酿官卖，不准私人自由地酿酒酤卖。具体事务由地方的榷酤官办理，利润作为中央政府的收入。

从元封元年（公元前110年）到天汉三年（公元前98年）的十二年间，桑弘羊独掌财权，大力推动盐铁专卖、均输、平准等政策，获得了大量的粮食，国库富饶，西汉的国力达到鼎盛。由于有了充足的物资作后盾，西汉对匈奴的战争也取得了决定性的胜利，桑弘羊功不可没。但是，由于桑弘羊所推行的一系列财政措施，使原先的富商大贾，如田氏、栗氏、杜氏、卓氏、孔氏等从此一蹶不振，出现了“前富者既衰”的的局面。自西汉初期以来的西汉政府同富商大贾豪强势力的斗争至此终于获得了最终的胜利。其后果就是彻底抑制了巨商大贾的兼并、投机行为。尽管桑弘羊为此遭到了以卜式为代表的大商人的反对和诋毁，甚至发出了“烹弘羊，乃天雨”的诅咒，但总的来讲，桑弘羊所采取的这些财政措施，对于增加当时西汉政府的财政收入、打击匈奴、稳定社会还是起到了一定的促进作用的。

二、盐铁大会大辩论

汉武帝临终前，下遗诏指定桑弘羊和大将军霍光共同辅佐8岁的汉昭帝。霍光是大贵族，对桑弘羊的抑商政策并不完全赞同，为了扩大自己的权势和影响力，排挤桑弘羊，他在昭帝六年（公元前81年），在西汉首都长安的建章宫召集了60位来自全国各地的社会名流和饱学儒士（“贤良文学”），参加了一场与当朝政府官员进行的国事辩论大会。辩论的议题是讨论武帝时代的财政政策和内政、外交政策，而其

中最重要的议题就是盐铁官营、酒类榷卖以及平准、均输等财经政策的利与弊。朝廷对此次大会十分重视，派出了以丞相车千秋和御史大夫桑弘羊为首的政府辩论团。这就是中国历史上著名的“盐铁大会”，此次大会被桓宽记录下来并著成《盐铁论》一书。

参加大会的儒士虽然大多出身于中下层，但是，面临桑弘羊所推行的盐铁政策已经造成民间怨声载道、危机四伏，“不轨之民，困挠公利。而欲擅山泽”的情势，接受了豪民的委托，充当了这些豪民的喉舌，在霍光的支持下，大肆抨击西汉政府所推行的经济政策是与民争利，要求政府“罢盐铁、退权利”。辩论会上双方针锋相对，唇枪舌剑，异常激烈。

盐铁会议开场，贤良文学即从利义之别，本末之情请求罢免盐铁之政。“闻治人之道，防淫佚之原，广道德之端，抑末利而开仁义，毋示以利，然后教化可兴，而风俗可移也。愿罢盐、铁、酒榷、均输，所以进本退末，广利农业，便也。”这就是他们论战的基本论调：贵义贱利，重本抑末，主张教化。而桑弘羊则力陈盐铁政策是为边防筹备费用：“匈奴背叛不臣，数为寇暴于边鄙，备之则劳中国之士，不备则侵盗不止。先帝哀边人之久患，苦为虏所系获也，故修障塞，饬烽燧，屯戍以备之。边用度不足，故兴盐、铁，设酒榷，置均输，蕃货长财，以佐助边费。今议者欲罢之，内空府库之藏，外乏执备之用，使备塞乘城之士饥寒于边，将何以赡之？罢之，不便也。”而贤良文学的对策竟然是：“故天子不言多少，诸侯不言利害，大夫不言得丧。畜仁义以风之，广德行以怀之。是以近者亲附而远者悦服。故善克者不战，善战者不师，善师者不阵。修之于庙堂，而折冲还师。王者行仁政，无敌于天下，恶用费哉？”桑弘羊认为，希望用教化来感化匈奴以及割据势力，实在是迂腐。和亲怀柔政策也应该建立在基本的实力上比拼上，而正是汉武帝的一系列文治武功，在军事上占据了优势，才让后来的皇帝与匈奴有讨价还价的资格和本钱。

讨论的第二个问题是桑弘羊认为盐铁政策可以打击豪族。因为采盐仅仅是经济上与政府对立，但是采铁常聚集与深山，“鼓铸煮盐，其势必深居幽谷，而人民所罕至。奸猾交通山海之际，恐生大奸。乘利骄溢，散朴滋伪，则人之贵本者寡。大农盐铁丞咸阳、孔仅等上请：‘愿募民自给费，因县官器，煮盐予用，以杜浮伪之路。’由此观之：令意所禁微，有司之虑亦远矣。”聚众深地，政府鞭长莫及，所以是对政府的一个威胁——而豪族是威胁国家的大害。有学者尝论中国地主可以分为素族地主和豪族地主两大类，霍光和王莽当属后者，而豪族一直是皇权的一大威胁。

桑弘羊说：“浮食豪民，好欲擅山海之货，以致富业，役利细民，故沮事议者众。铁器兵刃，天下之大用也，非众庶所宜事也。往者，豪强大家，得管山海之利，采铁石鼓铸，煮海为盐。一家聚众，或至千余人，大抵尽收放流人民也。远去乡里，弃坟墓，依倚大家，聚深山穷泽之中，成奸伪之业，遂朋党之权，其轻为非亦大矣！今者，广进贤之途，练择守尉，不待去盐、铁而安民也。”他同时认为，“古者，名山大泽不以封，为下之专利也。山海之利，广泽之畜，天地之藏也，皆宜属少府；陛下不私，以属大司农，以佐助百姓。”

而贤良文学则认为既然不需要扩充军费，就可以藏富于民，不该与民争利。他们说：“民人藏于家，诸侯藏于国，天子藏于海内。故民人以垣墙为藏闭，天子以四海为匣匮。天子适诸侯，升自阼阶，诸侯纳管键，执策而听命，示莫为主也。是以王者不畜聚，下藏于民，远浮利，务民之义；义礼立，则民化上。若是，虽汤、武生存于世，无所容其虑。工商之事，欧冶之任，何奸之能成？三桓专鲁，六卿分晋，不以盐铁。故权利深者，不在山海，在朝廷；一家害百家，在萧墙，而不在朐邴也。”在这里我们应当注意一个问题，即那时所谓藏富于民的这个“民”不是我们今天所说的老百姓，而是当时的豪族大夫。因为，盐铁之利多半落在豪族大夫的手里，因为，“家人有宝器，尚函匣而藏之，况人主之山海乎？夫权利之处，必在深山穷泽之中，非豪民不能通其利。”所以，贤良文学的所谓“藏富于民”的观点，在当时来

讲基本属于空谈，他们所要保护仍然是当时的豪族大夫们的利益，而非普通百姓的利益。

同桑弘羊认为国家危害在于豪族不同，文学贤良则将疾苦矛盾直接指向权臣："有司之虑远，而权家之利近；令意所禁微，而僭奢之道著。自利害之设，三业之起，贵人之家，云行于涂，毂击于道，攘公法，申私利，跨山泽，擅官市，非特巨海鱼盐也；执国家之柄，以行海内，非特田常之势、陪臣之权也。"同时，他们指斥官僚的腐化奢侈："威重于六卿，富累于陶、卫，舆服僭于王公，宫室溢于制度，并兼列宅，隔绝闾巷，阁道错连，足以游观，凿池曲道，足以骋骛，临渊钓鱼，放犬走兔，隆豺鼎力，蹋鞠斗鸡，中山素女抚流征于堂上，鸣鼓巴俞作于堂下，妇女被罗纨，婢妾曳絺纻，子孙连车列骑，田猎出入，毕弋捷健。"这两点表示了民间对官商攫取巨额利益的不满，但是也说明不了盐铁政策何以应该私人经营。但是贤良文学对官办垄断经营下，盐铁政策的弊端倒是为百姓说了实话。"盐、铁贾贵，百姓不便。贫民或木耕手耨，土櫌淡食。铁官卖器不售或颇赋与民。卒徒作不中呈，时命助之。发征无限，更繇以均剧，故百姓疾苦之。"（《禁耕篇》）

盐铁会议结束后，时隔三十余年，至元帝时，当年亲身经历此事的桓宽根据这次会议的文献，进行加工和概括，"推衍盐铁之议，增广条目，极其论难，著数万言"（《汉书·公孙、刘田传赞》），成《盐铁论》60篇。全书共十卷：卷一，共六篇：本议第一、力耕第二、通有第三、错币第四、禁耕第五、复古第六；卷二，共六篇：非鞅第七、晁错第八、刺权第九、刺复第十、论儒第十一、忧边第十二；卷三，共三篇：园池第十三、轻重第十四、未通第十五；卷四，共四篇：地广第十六、贫富第十七、毁学第十八、褒贤第十九；卷五，共九篇：相刺第二十、殊路第二十一、讼贤第二十二、遵道第二十三、论诽第二十四、孝养第二十五、刺议第二十六、利议第二十七、国疾第二十八；卷六，共八篇：散不足第二十九、救匮第三十、箴石第三十一、除狭第三十二、疾贪第三十三、后刑第三十四、授时第三十

五、水旱第三十六；卷七，共六篇：崇礼第三十七、备胡第三十八、执务第三十九、能言第四十、取下第四十一、击之第四十二；卷八，共六篇：结和第四十三、诛秦第四十四、伐功第四十五、西域第四十六、世务第四十七、和亲第四十八；卷九，共六篇：繇役第四十九、险固第五十、论勇第五十一、论功第五十二、论邹第五十三、论菑第五十四；卷十，共六篇：刑德第五十五、申韩第五十六、周秦第五十七、诏圣第五十八、大论第五十九、杂论第六十。

盐铁之争，实质即儒法之争，其所反映出来的则是重商主义与重农主义之争，干涉主义与放任主义之争，或谓豪族与商贾之争，外戚与皇权之争，这是中国历史发展的必然结果。但是，值得深思的是，从争论结果看显然更胜出一等是桑弘羊，却因政治斗争而于盐铁会议第二年以谋反罪身殁。《汉书·食货志》记载：“弘羊自以为国兴大利，伐其功，欲为子弟得官，怨望大将军霍光，遂与上官桀等谋反，诛灭。”从此桑弘羊在历史上被长期地漠视误读，这也是一出历史的悲剧。但是，桑弘羊所倡导的对盐、铁、酒实行专卖，利用垄断价格，收取高额利润；实行平准法。创设均输法，调节商品流通，平抑市场价格的措施和做法，也曾被西汉以后的历代统治者所接受或者经改良后继续施行。

三、官僚经商成风气

创立于公元25年，结束于公元189年的东汉政权自始至终是豪强势力占据着上风，这个政权实质上是西汉后期官僚、地主、豪强重新结合后的延续，汉光武帝刘秀就是这个集团的典型代表，他家族本身就是南阳的一个兼营商业的大地主。刘秀曾利用王莽末年南阳地区的饥荒，以高价出售粮食而赚了大钱，刘秀的皇后郭氏之父郭昌“田宅财产百万”，其家号称“金穴”，废郭氏后所立的皇后阴氏也是家有良田七百

余顷的巨富。刘秀的母舅樊宏，是一个大地主、大商人、大高利贷者，其家每年入账达几百万钱，有田300多顷。刘秀的妹夫邓晨，有田数千顷。在推翻王莽政权和镇压农民起义的战争中，也有不少商人、地主组织武装归顺了刘秀，成为东汉政权的重要支柱。正是因为东汉政权的组成架构具有如此的特点，因而，在东汉政权建立之后，曾在西汉时期遭受打击的商业资本在东汉得到了充分的发展机会。

依靠大地主、大商人的势力起家的刘秀，自建国以来，自然就把维护大地主、大商人的既得利益作为其治国的重要理念和目的。因此，他以“柔道”治之，实行既对被战争烽火蹂躏的人民让步，采取了诸如释放奴婢、裁减吏员，废除更役，假民公田，兴修水利等利民措施，同时又对于大地主、大商人让步，以换取豪强对于东汉政权的支持，例如，他放弃了自汉武帝以来采取的抑制商业资本的强硬措施，放任商业资本的扩张和发展。

首先，允许私人煮卖盐。东汉初年，一改西汉时期禁止私人煮卖盐的政策，在允许私人煮卖盐，在主要产区设置盐官就场收取专税，这些盐铁官都归于地方，此不同于西汉中央政权对盐铁专卖的垄断。非主要产地则不设官，只收些税，只是税的大部分归中央，地方只拿少数分成。和帝（公元89年—105年）继位的当年（章和二年，公元89年），窦太后临朝，外戚窦宪总揽朝纲，窦氏提出“罢盐铁之禁，纵民煮铸”，理由是“吏多不良，动失其便”。以和帝的名义决定“纵民煮铸，入税县官，如故事”。自此，盐铁两项重新采取了征税制，这样就把大部分的利润让渡给了商人、地主、豪强。盐铁官营的废除标志着豪强势力的增强。

其次，取消酒类专卖、废均输。实际上自昭帝以后，西汉政府只是在水旱灾荒、粮食歉收的年份“禁沽酒”，禁郡国不得买酒。到了东汉初年，酒类专卖干脆被取消。均输制度在光武帝时就已经被“皆省”了。因而，这也就使得一些地方官员通过经营域外的珍奇商品而成为了富人。

再次，不再提出贱商、抑商的口号。西汉政府曾在刘邦时期颁布过贱商令，实行过抑商政策，但是，依靠豪强地主和大商人起家的东汉政权，则从来就没有直接提出过贱商、抑商的口号。只是在明帝永平年间（公元58年—公元75年）下令禁民二业，即农者不得为商贾，商贾不得兼营农田。其目的是抑制土地兼并，重农事。

采取上述这些措施的后果是：富商大贾势力空前膨胀，豪族和官僚经商成风。

东汉政权不抑制商人、纵容豪强的政策，使得商业资本发展到了十分膨胀的地步。西汉时期的富商的财产至多不过1万万钱，而东汉时有个叫折国的商人，其家有钱2万万，家僮800人。东汉政府在与羌作战时，曾向这些富商大贾借贷达数十亿万之巨。可见，商人的财富已经到了富可敌国、助国的程度。商人所拥有的巨额财富，也让皇帝眼红起来，汉灵帝曾在后宫开设“店肆”，自己学做商贾，甚至身着商贾之服，命诸宫女自相贩卖，故意同商人一样讨价还价，以为乐。

富商大贾攫取财富的方法主要有以下几种：

其一，在州、郡城里开设大商店，垄断商品的流通。他们通过这些大商店，垄断城市中的生活必需品和消费品的贸易和买卖，控制着城市中的经济命脉，也用各种方法控制和垄断农村土特产品贸易，这样做既垄断了农产品收购活动，又控制了这些产品的销售和流转，左右逢源，大赚特赚。当农业出现丰收时，他们就压低粮食和农产品的收购价格，而以平价或者略高的价格卖给城里的居民；而当农业出现歉收，农民需要变卖衣履锅甑来维持生计的时候，他们便乘机贱买，得其饶利，并且抬高他们囤积的粮食和其他农产品的价格，以谋取暴利。

其二，大放高利贷。一些富商大贾一般都兼营高利贷，他们驱使一些中家子弟、中小地主为他们作掮客或中保。由于有了这些中间人，高利贷的活动比以往的范围和利润更大了。

其三，从事辜傕行为。东汉时，商业上出现了一种叫做“辜傕”的买卖独占的行为，其就是向官府包揽某类或者某种商品的贸易，由自己一家收买而卖给官府的商业行为。比如，有的富商专门负责向官府提供马匹，有的好马一匹的价格达二百万之巨。这些从事辜傕的商人，都是当时所谓的“豪右”，其间多为与豪门贵戚有关系的富商大贾，有些本身就是豪门贵戚。

东汉政治的一个显著特点就是外戚与宦官之间的斗争始终是一条政治斗争的主线。每当外戚当政，影响了皇权时，皇帝依靠他近身亲信的宦官检出外戚势力，宦官掌权之后，为了与外戚抗衡，宦官便联合失意官僚和下层的豪强，与外戚对抗；而一些自命清流的望族和名士，则往往联合起来反对出身贱微、被认为“浊流”的宦官。商人是为当时的清流们所看不起的，因为他们虽然有钱但出身微贱，于是为了寻找政治上的靠山，他们纷纷投入到与他们一样被清流们看不起的同属于“浊流”行列的宦官门下。宦官大多酷爱追逐商利，因为他们十分清楚自己在政治上只能作为他人的附庸，而永远成为不了政权的主人，而逐利便自然成为了他们的唯一选择。再者，宦官一般都喜好雕镂玩好之物，这些物件也是他们平时聊以自慰和打发时光的必需之物，而商人恰好可以满足他们的喜好。于是，在东汉的政治角逐中，商人与宦官是紧密结合的，他们之间互相利用又互相依靠。宦官在政治上支持和保护商人，商人满足宦官的物质要求，并且在政治上资助和帮助宦官掌握政权。这也是东汉政权的一大特色。

四、田庄经济促割据

大商人和大地主对于兼并来的大量土地采取两种经营方式，一种是把土地分为小块租给农民分散耕种，另一种是由自己建立起田庄，由自己统一经营。后一种情况较多。在当时的国家赋役日益加重的情

况下，自由民身份的佃农是无法同时负担官赋和私租的压迫的，于是，一般的农民只能依靠大地主、大豪强，脱离国家名籍，逃避国家的赋役，隐庇于私门，成为豪强地主的“依附”。他们实质上处于农奴的地位，不得随意变换主户，不得离开地主。东汉时有的豪强拥有上万的“徒附”（徒是不自由的人；附是依附，包括附从、义从、部曲、家客等称呼的人）。这些由豪强所建立起来的组织和村落、城堡，就是所谓的田庄。在这些田庄里，依附农民都附于主籍，豪强们把宗族和亲戚团聚在一起，并收容了外来的徒附，建立起一个实行多种经营、自给自足的田庄。田庄除了生产粮食外，还经营竹木、六畜、桑麻、鱼塘、果蔬、兵弩、器械等农、牧、副、鱼和手工业等，并且，闭门成市，自成武装，田庄内分工很细，大部分东西都能自给。到东汉后期，随着土地、劳动力更多地集中于豪族私门，田庄经济呈现出蓬勃发展之势，甚至为割据势力的兴起和发展奠定了政治和经济基础。

东汉末年名士崔寔是个地主，但亦农亦商，他所著的《四民月令》一书所写的就是地主经营田庄的年历。

《四民月令》，成书于2世纪中期，叙述田庄从正月直到十二月中的农业活动，对古时谷类、瓜菜的种植时令和栽种方法有所详述，亦有篇章介绍当时的纺织、织染和酿造、制药等手工业。

四民是指士、农、工、商，此概念早于春秋时已出现；月令是一种文章体裁，现存《礼记》中有一篇《月令》，记述每年夏历十二个月的时令及政府执行的祭祀礼仪、职务、法令、禁令等，并把其归纳在五行相生的系统中；《四民月令》现存部分的文体与月令相似。

《四民月令》所反映的正是东汉晚期一个拥有相当数量田产的世族地主庄园一年中12个月的家庭事务的安排。书中所述的生产规模反映出官宦之家的田庄的基本情形。从其记述可以看出东汉时洛阳地区农业生产和农业技术的发展状况，当中以农业占优，重视蚕桑，畜牧业仅从属农业，蔬菜以荤腥调味类较多。《四民月令》亦是最先记述

中国水稻移栽和树木的压条繁殖方法。其中农业经济除了自给自足基本层次外，还有利用价格的涨落，进行粮食、丝绵和丝织品等的买卖活动。

可见，这种“小而全”的田庄经济已经达到了很高的自给自足的程度。

广大依附于田庄的农民，不仅在田庄上要从事农业劳动和为田庄主服各种劳役和家庭杂役，而且还要给田庄主当私兵。大地主田庄里每当二三月青黄不接或八九月寒冬将临时，大地主们就召集一部分精壮的农民，按照军事编制，习学战射，警设守备，同时还招募一些“剑客”、“死士”，组成了一支支私人武装。为了保护田庄不受外来的侵扰，田庄周围筑起坞壁营堑，院宅带有高耸的围墙、角楼、望楼、飞桥，一座田庄俨然就是一座武装城堡。豪强地主利用这些城堡，逃避政府的赋税，抗拒政府的检查，极力培植自己的军事势力，逐渐形成了足与地方政府甚至中央政府抗衡的割据势力。东汉末年汝南士族大地主袁术的田庄至少有徒附3万余，庄内工匠齐全，号称百工。后来袁术凭借其强大的势力，终成一方重要的军事割据势力。规模浩大的黄巾起义，虽然没有推翻东汉政权，但中央皇权从此一蹶不振，由兼并势力上升为割据势力的各个豪强集团趁机起来割地争雄，相互厮杀，到献帝（公元190—219年）时，东汉帝国终于名存实亡，随之，中国也进入了三国鼎立时期。

可见，东汉时期的田庄经济促成了割据势力的形成与发展，也是导致东汉政权迅速走向覆亡的重要因素。

五、盛世繁会商贾忙

（一）短命辉煌成遗梦

在经历了300多年的割据和混战之后，公元581年杨坚在长安建立了隋朝，使得中国商人再次看到了复苏的曙光，中国再一次重新恢复统一，结束了四分五裂的混乱局面。

隋朝开国皇帝文帝杨坚，是北周宣帝的国丈，8岁皇帝（周静帝）的外祖父。他先是入宫辅政，革除了宣帝生前的一些暴政，一年后（公元581年）代周称帝，改国号为隋，8年之后平定了江南。在辅政和统一江南的过程中，杨坚深切感受到了苛政和战乱对于统治的威胁和经济的损害，于是在建立隋朝后，即做了一些经济改革，目的是为了以行“惠政”而缓和阶级矛盾，维护和巩固新王朝的统治。他除了颁布了均田令和租庸令之外，还根据当时某些地方商业发达的情形，颁布和实行了一系列有利于商业发展的法令和措施。

从南北朝至隋朝时，一些地方如蒲州（山西永济市蒲州老城东南）、荆州（湖北中南部荆州市）、岐州（陕西凤翔）、汴州（河南开封）等地的商业十分发达。当时的蒲州人物殷富，人们衣服鲜亮，举止闲雅；荆州南控岷峨、东连吴会，自古商业十分发达，被称为“五方杌陧，回民昌阜”；岐州西通河陇，舟车辐辏，内多豪族，外引名商；蔡州地接荆襄，商旅殷繁；汴州则已经因为聚集的商船太多而只能将它们驱之于城外。由于北方是当时的政治重心之所在，人口也比南方集中，因而总的来说当时北方的商业要比南方繁荣，经济和商业重心仍在北方。唐中期（安史之乱）之后，因为战争的缘故，中国的商业重心才由北方移至南方。

隋代一个重要的特征就是对于商业的重视和为了促进商业的发展而采取的一系列有利于商业发展的政策和措施。这些政策和措施包括：

第一，减免商业税。北周时，政府向商人征收入市税，杨坚即位后即除入市税，并取消了酒盐税，这是中国封建史上的一个创举，这种没有酒盐税的情况，一直延续至唐玄宗开元年间，其间经历了130多

年，这其间也是中国商业得以蓬勃发展的时期，其与这期间取消了酒盐税有着一定的关联。

第二，开放盐酒业于民间。杨坚建立隋朝以后，为了恢复战争的创伤，发展社会经济，改善人民生活环境，即于开皇元年（公元581年）三月开放了山泽之禁，他下令罢酒坊，任民间自由醸酤酒，并通盐池盐井，与百姓共之。自此，私营酒商和盐商得到自由发展的机会。仅取消盐的专卖一项，便给了大商人从中牟利的机会。

第三，稳定币制。隋代以前币制很混乱。关东有北齐的常平五铢钱，关中有西魏的五铢钱，北周有布泉（当5枚五铢钱用）、五行大布（当10枚布泉用）。此外，民间的私铸钱、劣钱也充斥市场。为了便于商品的流通，加强中央集权，杨坚建国后立即开始统一钱币的行动，用新铸的五铢钱——“开皇五铢钱”代替原来各地混乱的钱币。开皇五铢钱每钱一千，一千钱合四斤二两，一枚开皇五铢钱重2.8克左右。新钱既出，明令前代古钱和私铸钱一律停用。为了杜绝民间依然沿用前代旧钱的行为，隋政府一再严令打击沿用旧钱和私铸劣钱的行为。经过多年的努力，在全国范围内基本上保持了钱币的统一。

第四，统一度量衡。自东晋至南北朝，各朝度量衡的规格、标准严重不一。南朝，齐一斗等于古1斗5升，一斤等于古1斤8两。北朝，魏齐一斗等于古2斗，一斤等于古2斤。北周一斗和一斤与古制几乎相同。开皇时，统一规定以古尺1尺2寸8分为一尺，以古斗3斗为1斗，以古秤3斤为1斤。度量衡的统一为商品流通提供了方便，以后唐朝的度量衡大体沿袭了开皇时的制度。

第五，修治道路。为了加强各地的联系与控制，隋政府大力发展交通商业，杨坚下令修治道路，并在路边设置驿站，便利了商旅的往来，促进了商品流通。随着道路交通的发展，旅店业也得到了迅速的发展。当时的旅店业成为了民间一个十分重要的行业，既方便了商旅，也带动了沿道路周边其他商业，如餐饮业的繁荣与发展。

经过隋朝政府一系列促进商业发展的措施和政策的实施，以两京为代表的商业发展到了一个新的阶段。

西京长安经过开皇年间的不断扩建，一个东西长18里，南北长15里的全新的都城屹立起来。整个长安城由最北面的宫城、皇城以及外郭城组成。在宫城与皇城的东西两边和南边——外郭城，建立起了居民区——坊，共设110坊。外郭城内夹在坊中间的有东西两市，东市名都会市，西市名利人市。每市各占2坊之地，方圆600步，坊内有井字街，街头向着市门，街的四面都是市易之所。整个长安城坊市棋布栉比，规模宏伟，自古罕见。

作为国家首都和隋朝的政治中心的长安城，自然也是当时最大的商业中心。街市上店肆林立，四面立邸，四方珍奇，皆所集积。以后唐代长安的商业发展及规模即形成于隋时的长安。

隋炀帝即位后，即开始营建东都洛阳。营建洛阳的目的，除了因为洛阳地处中原，地位适中，水陆便利之外，还有一个重要的目的，即便于朝廷对于江南地区的控制。营建新的洛阳城历时10个月，分为宫城、皇城和外郭城三部分。外郭城周围73里，城内在洛水以南有96坊，以北有36坊，还有东、南、北3市。在营建东都的开始，就从江南和河北等地区迁徙了数万家富商大贾于洛阳，使洛阳人口达到20万以上。

洛阳的三个市，东市名丰都市，南市名大同市，北市名通远市。丰都市最大，居2坊之地，周8里，通门12，其内120行，3000余肆。大同市周4里，占地1坊；通远市周6里，占地1.5坊，北临通济渠，通往洛口，可行大船，渠上有通济桥，常有万余艘商船聚集于通济桥东。洛阳三市内，重楼延阁，互相临映，商旅集积，国内外的商品堆积如山。

隋时的长安和洛阳二京的繁荣程度实乃隋以前历朝所未见也。

公元605年，隋文帝杨坚暴毙在长安大兴宫里，他的次子杨广登上皇位，这个中国历史上著名的好大喜功的皇帝，把政治、经济中心从长安移到了洛阳。为了在世人面前展示隋朝所取得的丰功伟绩，他组织、策划了一场又一场举世罕见、规模宏大的、以炫耀盛世之威的活动。

公元609年，他统兵40万，并携带着无数巨商大贾，在张掖召开了“万国博览会”，在会上放歌《饮马长城窟行》。

他还在洛阳大兴土木，营造极其华丽的宫室苑囿。

为了向洛阳输运建筑材料和奇珍异宝，开挖贯通了南至余杭北达洛阳的长达4000里的南北大运河，为了开凿大运河不仅花费了6年时间，而且累死了250多万民工，花费金银无算。运河开通后，隋炀帝杨广率领后宫、诸王、百官、僧尼、道士、番客数千人从洛阳出发，乘坐装饰华丽的大船，由骑兵夹岸护行，几十万人浩浩荡荡水陆并进，可谓旌旗蔽日，气势恢宏，彰显了大隋天子无尚的荣威。

自公元610年的正月十五晚上开始，在洛阳拉开了长达15天、规模空前盛大的、文化搭台商贸唱戏的“商品交易会”。在交易会拉开序幕的当天（正月十五），皇城端门外的大街上，灯火辉煌，耀如白昼，一个由18000人组成的大乐队，奏响了盛迎各国商人的“商品交易会”序曲。隋炀帝端坐于皇城端门之上，饶有兴趣地观看了这场亘古未见的盛大场面。为了让这一盛会的震撼作用更加显著，隋炀帝用锦帛将市场上的树木缠饰得花枝招展，并诏令洛阳商人商户必须整饬店肆，檐宇如一，盛装门市，店肆内要珍货冲积，商人要华服美饰，喜迎宾客，卖菜者也必须红毡铺地。有外国商人经过店肆门口，必须请至店内，免费吃喝，醉饱而散。隋炀帝的这一举动确实令外国商人目瞪口呆，大开眼界。但也有外商发问：大隋朝还有贫者，他们衣不蔽体，不如把这些财物送给他们，岂不更好！隋炀帝开办此次商品交易会的目的在于向外国显示大隋帝国的强盛，也让外国坚信大隋朝具有空前的强盛与繁荣。隋炀帝可谓是开创政府作秀的鼻祖。

除此而外，隋炀帝还三次用兵高丽，更是强征农民从军，追加工商税赋，使得全国上下怨声载道，民不聊生，农民起义风起云涌。

由于隋炀帝的徭役苛暴和过度的靡费，使得隋后期的社会生产遭受到严重的破坏，许多地方田野荒芜、烟火断绝，城市空虚，隋前期开创的商业发达、经济繁荣的大好局面被迫中断，而官府和官吏的营求商利的行为则越来越猖狂。炀帝时，除了贵族显宦垄断商利，颇治产业外，地方官吏也利用政府征敛徭赋之机，先贱买下所征的徭赋，然后贵卖于人，使得这些财物一日之间价格飙升数倍，这些官吏凭借官势谋取暴利，民间商业受到抑制，正常的商业更形萎缩，民间商业资本由此受到很大的打击。

隋炀帝的好大喜功的特行，把一个刚刚复兴的大隋王朝推向了覆灭的边缘。随之而起的唐朝，由于借鉴了隋朝在极盛时期迅速覆亡的教训，以王道治国，惠民养生，从而揭开了中国历史上一个工商业最为发达和繁荣的王朝的序幕。

（二）宽松政策促繁荣

唐代初期的统治者对于商业和商人的政策是较为宽松的。这是因为，唐高祖李渊起兵反隋的举动，全赖于一个木材商人的劝说和帮助。公元617年，一个山西经营木材生意的商人，在自己家中接待了奉命讨伐隋末农民起义的李渊。他劝说李渊起兵反隋，剪除暴君杨广，并且进献了自己珍藏多年的兵书。这个木材商人名叫武士彟。

武士彟，生于北周武帝建德六年（公元577年），卒于唐太宗贞观九年（公元635年），字信，并州文水（今属山西）人，代唐建周的大周皇帝武则天的父亲。

武士彟青年时期，挑担子去各村卖过豆腐，又曾和同乡许文宝经营过木材生意，因致大富。据史载：武士彟“才器详敏，少有大节，及

长，深沉多大略，每读书，见扶主立忠之事，未尝不三复研寻，尝以慷慨扬名为志”。武士彟是个读书识字有政治抱负的人，而不是以致富为目的的一般商人。

武士彟的发迹，与他结认并忠诚李渊、李世民父子有直接关系。大业十一年（公元615年），隋炀帝派遣世袭贵族唐公李渊为并州、河东抚慰大使，镇压今山西境内的毋端儿、历山飞等农民起义军。李渊初到并州，“行写于汾、晋”，就和“家富于财，颇好交结”的武士彟建立了联系，并经常“休止其家”，受到很好的款待。第二年，李渊做了太原留守（太原地区最高长官），就委任武士彟为行军司铠参军。当时，人民到处起义，声势浩大，武士彟劝李渊起兵，并进“兵书及符瑞”。李渊表示：理解他的好意，如果将来取得成功，“当同富贵耳”。

大业十三年（公元617年）初，李渊、李世民父子，见隋朝大势已去，决定乘乱起兵，夺取天下，遂命刘文静、长孙顺德、刘弘基分头召募士兵，引起了太原副留守王威、高君雅的怀疑，并表示要暗查此事。由于武士彟的劝说，王威、高君雅没有采取什么行动，为李渊消除了起兵的障碍。

李渊在太原起兵时，建立大将军府，武士彟为大将军府司铠参军，并随唐军西行进入长安。唐朝建立后不久，李渊对支持他起兵的功臣大加封赏，武士彟为二级功臣，并给予他以犯罪免死的优待。

武士彟在近卫军中供职期间，仍留在原籍的夫人相里氏和一个儿子相继死去。武士彟勤于职守，没有回家。后来李渊知道此情况后，特下敕表扬。相里氏死后还留下武元庆和武元爽两个男孩。武士彟的妻子死去不久，李渊就主动为这位功臣老友选中隋朝贵族杨达的女儿——桂阳公主为其妻，结婚费用全部由国库支给。

武士彟和杨氏结婚以后，共生了三个女孩，次女即武则天。武士彟后半生先后担任过扬州长史，和利州（今四川广元）、荆州（今湖北江陵）都督等地方军事长官。

贞观九年（公元635年）五月，唐高祖李渊病死。武士彟听到老友病逝，十分悲痛，“因以成疾”。唐太宗屡遣名医诊治，武士彟仍因医治无效而死去，终年59岁。太宗命并州大都督李绩主办丧事，棺木及丧葬费用都由政府支给。遵死者遗嘱，把武士彟的灵柩运回并州老家安葬。武则天掌权后，屡次追封她的祖先。天授元年（公元690年）武则天称帝，追封其父武士彟为孝明高皇帝，其文水坟墓为昊陵。

武士彟由商人而从军，后又从政，公元618年李渊建唐后武士彟被尊为“太原元从功臣”，先后晋封为应国公、周国公，跻身唐初李、韦、武、杨四大政治家族之列。正是由于唐朝的建立与武士彟这样的商人出身的人的贡献密切相关，因而，唐初商人便具有了更为广阔的发展空间，从而也造就了中国历史上前无古人的商业和经济繁荣的鼎盛时期。

唐初继续实行均田制和租庸调制，使得农民的税负有所减轻，农民自由支配的劳动时间也有所增加。武则天时期在政治上打击门阀士族地主，大力扶植普通庶族地主，改变了地主阶级内部不同阶层和集团间力量的对比，导致了生产关系和经营关系的变化，有力地促进了社会经济的发展。特别是武则天采取了农商并重的经济方针，不仅农业发展，人口增加，商业也迅速繁荣起来。

真正引发唐初商业繁荣发展的直接动力，则是唐政府对于坊市制度的改革和松动。

坊市制度的最大作用莫过于创设了一个城市的商业空间。它的主要作用是在城市中将居民区的坊和商业区的市的严格隔离开来，并对“市”进行官设官管。宋代以前，中国传统城市大多是各朝代的统治中心或军事重镇，政府为了更好地维护统治，对城内的居民和商业活动进行严格的控制并形成了一系列完整的制度，坊市制便是其中的典型。从字义上来分析，“坊”与“市”是两个概念。

坊，又叫里，或称坊里，是古代城市最基本的单位。唐人苏鄂在《苏氏演义》中指出，“坊者，方也。言人所在里为方，方者，正

也。”“市”则为商品交换的场所。

坊市制度至迟在西周时便开始萌芽，“凡居民，量地以制邑，度地以居民。”春秋战国时期，坊（里）市制度逐渐形成，“匠人营国，方九里，左祖右社，面朝后市。”到汉代坊市制进一步完善，坊市布局比较规则齐整。魏晋以降坊市制度进一步巩固发展，北魏时期，洛阳就已形成了棋盘式的格局。经过魏晋南北朝400多年的大分裂，社会生产力遭到严重破坏，唐初仅有人口3120151户，仅占隋大业初900万户的三分之一，土地大量荒芜，发展农业生产、稳定社会秩序成为摆在唐朝统治者面前的首要任务。为了恢复并发展生产，唐朝在农村推广均田制，实现“耕者有其田”，轻徭薄赋，减轻农民负担，稳定并增加农村劳动力。

唐代依然沿袭前代的坊市制度。但是其坊市制度具有管理和服务的双重功能。管理功能是以维护城市生活和工作秩序为主要目的（侧重于坊），而服务功能则带有维护城市中市场秩序，以促进经济稳定发展的目的（侧重于市）。

坊市制中的“坊”是将城市中各类建筑划分成封闭的地理空间，将城市居民分区居住并保持相对独立性的一种封闭式管理模式。作为历代坊市制度发展的顶峰，唐代将城市居民按坊居住并进行管理，形成了统一的城市格局。诗人白居易曾用诗生动地描述了坊市制下长安城整齐划一的概貌：“百千家似围棋局，十二街如种菜畦。”唐代的坊市制根据城市的封建等级来确定不同城市建立坊区数目，例如，唐时首都长安有108坊，东都洛阳有103坊，扬州、苏州约有60坊，沙洲仅有四坊等，体现了封建等级制度的特征。

对于坊、市的具体管理的方法是：市、坊严格分开，并将居民区用围墙圈起来，实行坊里邻保制、按时启闭坊门制、宵禁制等。《资治通鉴》记载了一些发生在坊门的刺杀事件，例如“六月癸卯，天未明，元衡入朝，出所居靖安坊东门。有贼自暗中突出射之，从者皆散去，贼执元衡马行十馀步而杀之，取其颅骨而去。”当时，一些江湖人

士或恶少逞能滋事也多在坊外发生，而坊内很少见，说明正是这种比较严格的管理模式有效地将各类居民区分开，并将外来侵扰隔绝开来，有利于城市的治安与稳定。同时，这样也有助于城市美观和城市面貌的维护。唐代前期，政府严禁随意突破坊墙侵街造屋，坊墙因之得以长期保持平直。大量唐代城市（如长安、洛阳等），总体布局很长时间未发生大的变动，这也充分说明了唐代城市坊的设置大致符合当时城市建筑的规律。

唐代政府对“市”也有一套专门的管理制度，比如，根据城市的行政级别不同而设定“市”的级别，从而安排相应级别的官员负责管理，并强行规定物品的价格和交易时间，“凡市以日午，击鼓三百声而众以会；日入前七刻，击钲三百声而众以散”，具有明显的行政干预色彩。政府还规定：“诸非州县之所，不得置市”，但在唐后期出现了草市，以弥补市过少的不足。

但无论如何，坊市制度在当时还是适应城市管理的客观需要的。例如，通过坊市制度可以将商品分门别类设立专门的行，这样既便于市场管理又有利于市人交易。史料记载长安东市“市内货财二百二十行，四面立邸，四方珍奇，皆所积集”。不仅长安等大都市，即便地方州县内亦有米行、绢行、铁行等各行的划分，这里的“行”就是同类货物售卖专区。再如，加强对度量器物的管理，有利于维护交易秩序和消费者合法权益。《唐律疏议》规定：“凡官私斗、秤、度尺，每年八月诣寺校印署，无或差谬，然后听用之。”还有，加强质量管理和禁止非法牟利，有助于维护交易秩序。《唐律疏议》记载：“诸造器用之物及绢布之属，有行滥、短狭而卖者，各杖六十；得利计赃重者，计利准盗窃论。贩卖者，亦如之。”另外，还有对市门的修缮和禁止在市中聚众扰乱等规定，有利于维护良好的市场环境。

结合当时的社会条件，唐代政府对“市”也有一套专门的管理制度。比如，根据城市的行政级别不同而设定“市”的级别，从而安排相应级别的官员负责管理，并强行规定物品的价格和交易时间，“凡市以

日午，击鼓三百声而众以会；日入前七刻，击钲三百声而众以散”，具有明显的行政干预色彩。政府还规定“诸非州县之所，不得置市”，忽略了各地经济发展的现实情况和消费者的实际需要，唐后期草市的大量出现充分证明了这一点。

在当时，坊市制基本上能够满足城市居民经济生活的需要，对于唐前期城市经济的恢复和发展也具有积极的作用。唐代前期，城市中主要居住着官僚、军队及其家属以及一些服务人员。在均田制的土地制度和租庸调制的赋税制度下，这些人所需的农副产品大都通过俸禄直接获得，而不用经过商品交换。此外，手工业品也大都由官府手工业生产，私营手工业者很少，所生产的手工业品大多也无需经过市场交易。因此，坊市分离的封闭格局在方便城市管理、有利于社会秩序稳定的同时并没有对这些城市居民的生活造成过多影响。另外，尽管坊市制的突出特征之一是将市场交易局限在市中，交易地点有严格的限制，然而实际上，在实行坊市制的唐代前期，即使是长安的坊中，也仍有一些私下的商业活动存在。例如，长安宣阳坊有彩缬铺，升平坊里门有“胡人鬻饼之舍”。还有一些走街串巷、在坊内流动的小商人，如见诸史书的“邹骆驼，长安人，先贫，尝以小车推蒸饼卖之”。这些小商、小贩的商业活动有助于便利坊内居民的不时之需，从客观上也促进了经济的发展。

下面，我们来看看唐代的长安城坊市的一些情况。

在长安街市的布局中，设有两个商业区——“东市和西市”。东市位于皇城东南方向、兴庆宫西南方向，位置大约在现在的安东街以东、乐居厂以西一带，南北长1000米，东西宽924米，占有两坊的面积，约1平方公里；西市则位于皇城西南方向，南北长1031米，东西宽927米，也占有两坊的面积。两市均设有围墙，内有沿墙平行的街，各有220个行业。两市内各开井字形街道，被井字形街道划开的九个区四边临街，各行业店铺均临街而设。两市的商业活动十分繁荣，“四方珍奇，皆所积集。”不少长安人以此为据点，“求珠驾沧海，采玉上荆

衡……北买党项马，西擒吐番鹦。”两市内有大衣行、杂货店、花店、王会师店、酒肆、秋罗行、药行、蜡烛店、秤行、柜坊、帛店、绢行、麸店、衣肆等。

尤其值得一提的是，东西两市中出现了钱庄柜坊和汇票——“飞钱”，表明当时的商业十分繁荣，并且跃上一个高度。当时，商人的地位也有所提高，唐高宗时，大商人郭凤帜家钱财多得不可计数，以至“常与朝贵游”；唐末，唐僖宗欲修安国寺而缺乏财力时，曾下令，“能舍钱千贯者撞钟一下。”于是，有个在西市发财的商人王胡，“连打百下，运钱十万贯入寺。”唐代，长安的商业贸易达到顶峰，商人们按经营门类聚集于一处，初步形成了行业性质的商帮雏形。

除了市内的中心地带建有为了便于公平交易，由各行推举一位德高望重的人担任“行头”。但行头仍需报请政府批准方能生效。行头按照行业惯例和市场需要，制定较为详备的行规行约，以保证同行的共同利益。唐朝时期出现的这种民间商人组织形式，成为了后来行会组织的最早发端。

长安的东市坐落在贵族和官僚住宅区附近，这里没有西市拥挤，环境比西市安静，场面也更奢华，这里主要是皇家和做法采买商品的经营场所。西市内聚集了酒肆、衣行、药店、古器、珠宝、铁铺、声色技艺等220行，商铺4万余家。这里聚集着国内外众多商户。由于西市商户和人烟密集，因而西市也就成为了做法发布政令、告示，处决人犯的地方。

唐朝的坊市制度沿袭了自古以来的传统，即在城市内划定区域和规定时间设市，但随着商品经济的发展，这种制度就表现出明显的不适应性。限定市场和限定交易时间，已经不能满足唐朝时期发达的商品交易的要求。于是，改变城与市的分离与脱节的情形，就成为了提升城市商业文明程度的必然要求。于是，自唐朝初期开始，传统的坊市制度开始发生松动，一方面政府允许延长市场的营业时间，另一方

面，首开夜市。唐代诗人杜牧的《泊秦淮》诗中说：“烟笼寒水月笼沙，夜泊秦淮近酒家。商女不知亡国恨，隔江犹唱后庭花。”王建的：“夜市千灯照碧云，高楼红袖客纷纷”，虽然描写的是扬州城彻夜喧嚣的景致，当时的长安是否有夜市，尚无可靠的史料佐证，但是，可以肯定的是，夜市已经得到了官方的默许或者同意。

与此同时，在远离长安的地方，一种地下市场也在悄然形成。由于城市内市场的准入和税收以及严格的开市、闭市制度，日常交易不很方便，于是，一些胆子较大的人，在城市与乡村的结合部堆放城市商贾运输商品的骡马草料的草料场附近，私自兜售一些小商品，天长日久这里也成为了人们商品交易的市场，此即“草市”，草市的一个最大的好处就是能够适时解决人们的生活、生产需要，不受市场开闭制度的约束，从而加速了城乡之间商品的直接交换，为农民转化为商人开辟了一条新的渠道。这也是唐朝商业发展的一个重要特色。

由于宽松的政治环境，致使在唐朝出现了全民经商的热潮。唐代诗人姚合在《庄居野行》一诗中说道：“客行田野间，比屋皆闭户。借问屋中人，尽去做商贾”。窦义就是唐初一名著名的大商人。

出生于关中平原西部扶风的窦义，其姑姑是朝廷的皇亲国戚，伯父是工部尚书。但从十三岁时起，他就开始了经商的生涯。

窦义十三岁的时候，一个在外地做官的亲戚从任所安州回到长安，带回来十几双的当地丝鞋，分送孩子们。大家都争抢挑拣，唯窦义不动。等大家挑完，剩下较大的一双，窦义拜谢收下，将其拿到集市上出售，换到五百钱，再去铁匠辅打制了两把小铲。这两把工具就成为窦义发财的起点。

五月初的长安城，处处可见飞榆策掉落满地，窦义将地面的飞榆策扫作一堆，大约有八斗多，一切准备妥当后，窦义便向伯父要求到庙院中读书习业，伯父答应了窦义的要求。

窦义晚上睡在褒义寺，白天则在庙院用两只铁铲开垦空地，一共开垦了四十五条长沟，宽五寸，深五寸，每条沟长二十多步，每天浇水灌溉，又把榆策埋入沟中。七月时夏雨充沛，榆策都开始抽芽，到秋天时，只见榆苗已有一尺多高了，总计有上万株榆苗。

第二年，榆树有三尺多高了，窦义把其中生长得较密集的榆株砍去，使每株榆树保持三寸的间隔，又挑选枝干挺直的榆株，特别加以照料。砍下的榆枝一束束捆好，共有一百多束，碰到秋雨季节，每束榆枝可卖到一千多钱。

第三年秋天，榆枝树围已粗如拳头，窦义挑选枝干稠密挺直的榆枝，砍下后又捆成二百多束，这时更卖得比以前多好几倍的价钱。

五年后，窦义选最粗大的榆干十多株，用作屋梁建材，卖得三四万钱，其他有可作车事板的榆干共有一千多株，都堆积在庙院。

后来窦义已有家财百万，于是他又买进大批麻布，雇人做成麻袋，又从内乡买进数百双新麻鞋，存寄庙中，窦义召来长安街上的小孩，每天给他们每人饼三块及十五文钱，再交给他人每人一口麻袋，在冬天里捡拾槐子放在麻袋内。一个多月后，槐子已有满满两车了。

窦义又要小孩们拣拾破麻鞋，每三双破鞋换新麻鞋一只，消息传开后，远近居民纷纷拿破鞋来换，一天之内，就换得一千多双破麻鞋。

窦义遂卖掉庙院所存可以制成车轮的榆材，共卖得好几十万钱，接着窦义雇人在西门外清洗破麻鞋，再带回庙院晒干，又在城外购买他人丢弃废置的碎瓦片，要工人在河沟内把碎瓦片上的泥渣冲去，堆放在庙里，然后命人把破麻鞋捣烂，碎瓦片磨成粉状，以疏布筛拣后，加入槐子，油靛放进大锅命人日夜不停搅动，等搅成糊状，就要两人将糊状物搓成长三尺，粗三寸的麻条，称为“法烛”。

某年六月长安大雨，窦义乘机大卖法烛，每条卖百文钱，用法烛燃火煮饭，效果不比木柴差，因此窦义又获利不少。

长安城西市的南边，有十多亩洼地，一般人称这块地为“小海地”，是城中无赖汉常聚集的地方。窦义想把这块地买下，地主不肯，于是窦义又再加价三万钱才买下。接着就在洼地设立标范旗幡，沿着洼地四周，设立六七个铺子，做煎饼及饭团，召附近孩童扔掷瓦块，凡是击中旗标，都可免费吃煎饼或饭团。街上的孩童对此驱之若狂，不到一个月，所掷的瓦片几乎将整个洼地都填满。窦义在此开设二十家店铺，由于位置适宜，每天获利数千。这些店铺至今犹存，人们称为“窦家店”。后来窦义又做成了很多事业，包括制造业、房地产等。

窦义之所以成功，得益于他那异常敏锐的商业嗅觉。在大雨连绵时，出售产品，选择了市场的最高价位。同时他精于计算，甘于吃苦，想人所不想，总能出奇制胜，也是他成功的要诀。除了他的令人称羡的经商才能外，他还是一位义商。窦义无子嗣，80多岁去世前，将家财尽散亲戚，其商业品德直追春秋商圣陶朱公范蠡。

成功的商人不以行业论贵贱。长安有个叫罗会的人，以清除粪便为职业，街坊邻里蔑称他的家是“鸡肆”，嘲笑他的发家靠的是“积屎”而成。罗会不以为然，他以自己辛苦的劳动积累家财巨万，他以自己从事的职业为豪。一次，有个文人看到他家的住宅装修的豪华富丽，家眷衣着打扮十分得体，家中陈设一应俱全，亦不乏奢侈品，便诧异地问他：“你日子过得如此富裕安乐，为何还要从事这种肮脏的工作？”罗会一笑答曰：“家财万贯也难免坐吃山空，一旦歇业，家道将衰。”

由于商业经济的迅猛发展，唐代新兴的商业城市也如雨后春笋般兴起。除了当时世界屈指一二的商业大都会首都长安和东都洛阳之外，沿海有交州、广州、福州、泉州，内陆有洪州、扬州、益州（成都）、沙州（甘肃敦煌）、凉州（甘肃武威）等等。

唐代扬州是唐朝时期大江南北水陆交通的枢纽，在南北朝之时，这里已是经济繁荣、人物荟萃。鲍照《芜城赋》写扬州全盛之时“车挂轊，人驾肩，廛闬扑地，歌吹沸天。孳货盐田，铲利铜山”，足见一派

繁盛景象。隋末，扬州地区屡遭战火，受到严重的破坏，入唐以后，商业又趋繁荣。特别是安史之乱爆发之后，北方人大局南下躲避战火，扬州人口急剧增加，使得本来就是东南贡赋集中之地的扬州，以至于舟车相属，昼夜不绝，形成了东南最大的经济都会。经济的发达，使扬州聚集了国内外大批的商人。扬州商业繁盛的景象在唐人的诗歌中多有反映。如李白《江夏行》："谁知嫁商贾，令人却愁苦。自从为夫妻，何曾在乡土。去年下扬州，相送黄鹤楼。眼看帆去远，心逐江水流。"这是些往来于扬州与鄂州之间的商人。王建《江南三台》："扬州城边少妇，长安城里商人。三年不得消息，各自拜鬼求神。"这是写往来于扬州、长安之间的商人。李益《长干行》："五月南风兴，思君下巴陵。八月西风起，思君发扬子。"这是写来往于扬州、岳州之间的商人。还有很多反映扬州繁华盛景的诗歌，如卢纶《泊扬子津》："山映南徐暮，千帆入古津。商贾驾海船，水上到扬州。"王建《夜看扬州市》："夜市千灯照碧云，高楼红袖客纷纷。如今不是时平日，犹自笙歌彻晓闻。"陈羽《广陵秋夜对月即事》："霜落寒空月上楼，月中歌吹满扬州。相看醉舞倡楼月，不觉隋家陵树秋。"这些诗歌可以说是唐朝后期扬州繁盛境况的形象记录。

在扬州城里最活跃的是盐商。江、淮是重要的产盐区，尤以楚、扬二州产量最高，而扬州又是盐的集散地。唐朝政府在扬州地区曾一度采取统一收购产盐、统一收税的政策，由商人自由贩运，将盐远销到洛阳、长安、江西、蜀中各地。后政府开始增加民赋，盐法被破坏，江、淮盐税每斗增加二百文，比旧价一百一十文增加将近一倍，其后每斗复增五十文。于是，江、淮豪商百计为奸，有时盐的售价还要增加一倍，民苦于高价，或至淡食，于是私市、私贩之风渐盛，官府严加捕捉而不能止，甚至出现了武装贩运私盐的团伙。扬州进而成为了不法盐商、盐枭与唐政府较量的重要场所。

除了盐商之外，扬州也是茶商、珠宝商和药商重要的聚集地。

江、淮是中国重要的产茶区，淮南地区以寿州（今安徽省六安市寿县境内）茶叶为最盛，在天宝（公元742-756年，公元755年爆发了安史之乱）时即有自产自销的私人茶园出现。以后北方饮茶成风，茶的需要量越来越大，植茶业也越来越兴盛，出现了许多茶户和茶园，唐政府也在这里经营茶园以求利。舒州（位于今安徽省西南部、皖河上游，是安徽省安庆市的前身）以天柱山所产的茶为最佳。扬州的蜀冈也以产茶著称，但其产量不多，但扬州为江、淮茶的集散地，江、淮地区所产的茶大多由此运销北方，因而贩运私茶者越来越多，甚至出现过所谓“劫江贼”等以武装团伙的形式抢劫茶商、入山购茶或武装护运茶，从中牟利。

唐朝时的扬州也是珠宝交易的重要商埠，在扬州经营珠宝生意的大多是胡商，他们中有很多人在扬州长期定居，生儿育女。特别是安史之乱之后，更多的胡商积聚于扬州从事商业活动，他们是商人中最富有的阶层。据《太平广记》卷四0二“李勉”条引《集异记》，谓司徒李勉，欲至扬州秋游，遇到一位得病的波斯老人，请求与李勉同船到扬州，老人自称是波斯贵族，在此经商已有20年，家有三子。行至半路，老人病危，取出一枚宝珠赠与李勉，说是传国宝珠，价当万万。李勉将老人安葬。后来到达扬州后，李勉果遇老人的儿子，李勉把他父亲的情况告知其儿后，其儿把他父亲的遗骸从墓中移走，重新安葬。《太平广记》卷四二一任頊条引《宣室志》说，建中（公元780年正月—783年十二月，是唐德宗的年号）初年，乐安（位于今江西省中部，抚州市西南部）人任頊，因救一黄龙，龙报以一粒直径为一寸的宝珠，宝珠光耀洞澈，人所不识。任頊携宝珠至扬州，有胡商鉴定为真骊龙（黑龙）之宝珠，世人莫可得，其市价达数千万。《太平广记》卷四0二“守船者”条引《原化记》说，元和（公元806年—820年，是唐宪宗李纯的年号，在位期间唐朝出现短暂的统一，史称“元和中兴”）初年，苏州华亭（今松江）陆四官庙前停泊盐船数十只，守船者在夜中雨过后，忽见庙前光明如火，前往一看乃一枚直径达一寸的宝珠，光耀射目，将其拿到扬州胡商开的珠宝店中出卖，获得数千缗

钱。上述诸事，说明唐时扬州已是国际珠宝商云集的重要的珠宝集散地。

唐代扬州是一座人口密集、商旅众多的都市，一旦发生疫情，极易蔓延，需要大量药物供应。天宝二年（公元743年），鉴真和尚准备东渡携带的香药就有麝香、沉香、甲香、甘松香、龙脑、香胆、唐香、安息香、栈香、零陵香、青水香、熏陆香等，足见品种之多。这些香药均来自全国各地，包括南洋和西域，这从一个侧面反映出唐代扬州药商的活跃情况。《太平广记》卷一七“裴谌”条引《续玄怪录》说，裴谌买药于广陵（扬州）市，其家中“楼阁重复，花木鲜秀，似非人境，烟翠葱茏，景色妍媚，不可形状。”可见，裴谌是一位靠经营药业而发了大财的大药商。这些记载虽带有一些传奇色彩，但也具有一定的真实性。

除了上述几个方面可略见唐代扬州商业发达的情况外，扬州20世纪70年代以后出土的许多文物，也可以证实古代文献的记载，并可补充其未载。在1975、1977、1978年三年里，考古部门对扬州唐城遗址的发掘中，发现了大规模的手工业作坊，还出土了人面三彩像，深目高鼻，宛然胡人形象，并有一种似马来人的头部陶范。1978年2月，在扬州人防工程工地也发现了酱釉人面像，为半圆形，状似胡人。这种实物反映了当时大量胡商居住扬州的事实。而历次发掘出土最多的是陶瓷器，仅1975年在十二个探方、1100平方米的范围内，即出土瓷片15585片及比较完整的瓷器250件。其中可以辨认的有长沙窑、景德镇窑、宜兴窑、越窑、寿州窑和一些较难分辨的以及不知名的窑口所出的产品。其中大多数是民窑，而且是以烧造日用器皿为主。而在扬州至今尚未发现唐代烧窑，这大量的陶瓷是从各地而来。这又从一个侧面反映了当时扬州的人口众多、商业繁盛的情形。

商业的发展，促使中国商人开始注重商业文化的培养，而牌匾、楹联文化则也是商业文化的一个重要组成部分。在唐代的商（店）铺中已经出现了颇具中国特色的牌匾、幌子和楹联文化。例如，酒店

的“猛虎一杯山中醉，蛟龙两盏海底眠”；杂货店的：“远迎东西南北客，方便上下左右邻”；药店的：“但愿世间人长寿，不惜架上药生尘”；餐馆的：“美味招来云外客，清香引出洞中仙”；理发店的：“不教白发催人老，更喜春风满面生”；客店的：“客上天然可，居然天上客”等等。这些带有浓厚的文化色彩的楹联，极大地减弱了这些商（店）铺的“唯利是图”的商业气味，更多地体现了人文关怀和具有中国特色的商业文化的气息。

（三）垄断政策终结梦

唐朝前期因经济和商业的发达而登上了中国发展的顶盛时期，而导致这种鼎盛局面的形成的原因，除了政治上的清明之外，政府对于商业和商人的扶持、宽松的态度，也是一个十分重要的方面。这个宽松的局面，到了唐玄宗之时，开始发生了转变。在所谓的“开元之治”的初期，唐玄宗就想实行国家垄断商业的政策，他在开元二年（公元714年）发布一道诏令，禁止向外国人出口货出售锦、绫、罗、绣、绢、丝，以及牦牛尾、珍珠、金、铁等物品。同时限制异国的珍玩奇货的进口和销售，他甚至驱赶在广东的胡商，焚烧了所谓的“奇技淫巧”。唐玄宗的这一做法遭到了宰相张九龄的反对，他不仅历陈通商互惠的好处，还说服唐玄宗开通大庾岭，以方便自广州由陆路进抵长江，进而通达南北方的商业通道。但是，张九龄的努力不久就被李林甫、杨国忠等特权阶层所挫败。天宝（公元742-756年）年间，政府下令对盐、铁等商品加征税赋。各地官吏将这道指令扩展到了所有的商业领域。他们这样做的目的是为了攫取和垄断最大的商业利益，以使得国家能够参与甚至控制商品的分配，把原本属于民间的那部分商业利益拿到国家的手里，以实现统治集团利益的最大化。他们的这一做法确实达到了目的，所谓“开元之治”实质上就是用原本应当属于民间的财富来实现国家财富的高度积累，从而创造出国家的“盛世”。但

是，历史就是这样的无情，正当以唐玄宗为首的特权阶层为所谓“盛世”而陶醉的时候，国内发生了影响唐朝甚或中国历史发展历程的“安史之乱”，顷刻之间打碎了唐玄宗等特权阶层“金屋妆成娇侍夜，玉楼宴罢醉和春”，“缓歌慢舞凝丝竹，尽日君王看不足”的美梦。

由于战乱，国家赋税收入大大减少，国家财力不济，这时有个叫第五琦的人又提起了盐铁专卖的问题。乾元元年（公元758年），第五琦创立榷盐法，将盐铁经营权收归国有，设立盐、铁官管理盐铁业的生产和销售，任何私自经营盐铁业者视其轻重而定罪。这样做的结果是天宝（公元742—756年）、至德（公元756—757年）年间，盐价每斗十钱；第五琦实行榷盐法之后，盐价每斗一百一十钱。国家试图通过专卖经营提高盐价以求暴利，但官卖效率低下，贪污严重，食盐销售大大减少，不仅财政收入不见增加，还对民间日常生活和经济活动造成致命打击。后来在代宗朝，历任京兆尹、户部侍郎、吏部尚书，盐、铁转运、铸钱等使，管理财政达20年之久的刘宴改革了传统的管制、官运、官销的盐铁专卖制度，实行政府与商人合作的管制、商运、商销制度，他没有提高盐价，而是通过与民共利来发展盐铁生产和运销，取得了显著的成效。但是，后来唐德宗听信了杨炎的谗言赐死了刘宴，并且牵连其家属等数十人，天下以为冤。

刘宴死后，杨炎向德宗提出了改革税制的建议，将过去以人丁为征税标准的租庸调制，改为以财产多寡为征税标准的两税法。

唐初实行均田制，在一定程度上保证了每户农民有一块土地。凭借这些土地，可以承担国家的租税和徭役，并维持一家生计。以“丁身为本”的租、庸、调制便是在这个基础上实行的。但是在唐朝建国以后，土地兼并便在逐步发展，失去土地而逃亡的农民很多。农民逃亡，政府往往责成邻保代纳租庸调，结果迫使更多的农民逃亡，租庸调制的维持已经十分困难。与此同时，按垦田面积征收的地税和按贫富等级征收的户税逐渐重要起来，到天宝年间，户税钱达二百余万贯，地税粟谷达一千二百四十余万石，在政府收入中的比重已经和

租、调大约相等。安史之乱以后，国家失去有效地控制户口及田亩籍帐的能力，土地兼并更是剧烈，加以军费急需，各地军政长官都可以任意用各种名目摊派，无须获得中央批准，于是杂税林立，中央不能检查诸使，诸使不能检查诸州，赋税制度非常混乱。阶级矛盾十分尖锐，江南地区出现袁晁、方清、陈庄等人的武装起义，苦于赋敛的人民纷纷参加。这就使得赋税制度的改革势在必行。

在建中（公元780年—783年）以前，已有多次试探性的或局部地区的赋税改革。代宗广德二年（公元764年）诏令：天下户口，由所在刺史、县令据当时实在人户，依贫富评定等级差科（差派徭役和科税），不准按旧籍帐的虚额（原来户籍上的人丁、田亩、租庸调数字）去摊及邻保。这实际上就是用户税的征收原则去代替租、庸、调的征税原则。不过没有贯彻下去。永泰元年（公元765年）又命令："其百姓除正租庸外，不得更别有科率。"但是在同年五月，京兆尹第五琦奏请夏麦每十亩官税一亩，企图实行古代的十一税制，实际上是加重地税。到大历四年（公元769年）又先后有几次关于田亩征税的命令，五年三月的规定是京兆府夏税，上田亩税六升，下田亩税四升；秋税，上田亩税五升，下田亩税三升。分夏秋两次并且按亩积和田地质量征税，都是试行的新原则。与此同时，在广德二年到永泰二年已开始征青苗地头钱，按垦田地积，每亩征税十五文，也是按占有土地的面积科税，不过是征钱而不是征租。

大历十四年（公元789年）五月，唐德宗即位，宰相杨炎建议实行两税法。到建中元年（公元780年）正月，正式以敕诏公布。

两税法把中唐极端紊乱的税制统一起来，在一定程度上减轻人民的负担，但是实行中的弊病也不少：（1）长期不调整户等，不能贯彻贫富分等负担的原则；（2）两税中户税部分的税额是以钱计算，因政府征钱，市面上钱币流通量不足，不久就产生钱重物轻的现象，农民要贱卖绢帛、谷物或其他产品以交纳税钱，增加了负担；（3）两税制下土地合法买卖，土地兼并更加盛行，富人勒逼贫民卖地而不移税，

产去税存，到后来无法交纳，只有逃亡，土地集中达到前所未有的程度，而农民沦为佃户、庄客者更多。

尽管如此，两税法的积极影响不容忽视。两税法的“舍人税地”使封建政府对农民的人身控制有所放松；并且规定贵族、官僚、商人都要交税，这就扩大了税源，增加了政府的财政收入；两税法以土地资产纳税，一定程度上减轻了没有土地的贫苦农民的负担，改变了贫富负担不均的现象。此后八百年，直到明代末年实施一条鞭法以前，两税法都是历代封建王朝的基本税制。

唐王朝的这次赋税改革，其直接目的是改善中央财政状况，解救财政危机，抑制藩镇，与地方划分财权，加强阶级统治。但其在客观上缓和了阶级矛盾，农民负担也有所减轻。两税的实行，一度改变了一些过去乱收费、乱摊派以及赋税负担不均衡、不合理的现象。但遗憾的是，两税法实施以后，唐王朝并没有以此为契机采取行之有效的与之相配套的政治体制改革。全国藩镇遍地开花，不少藩镇都具有不同程度的割据性，有的藩镇干脆不供王赋，有的则大量占有送使、留州部分，上供中央的赋税亦很有限。部分藩镇为了养兵割据，在所辖范围内横征暴敛，广大农民赋税复又反弹，负担更见严重。

两税法采用以钱定税的原则，除谷米外，均按照田亩计算货币缴纳，便利了租税的征收，免去了税吏的苛扰，减轻了人民的负担，也促进了商业的恢复和发展。但是，杨炎又被卢杞所诬陷，终被害。其后，物价开始逐渐攀升，自然灾害和人为的灾难接踵而至，政府的财政用度日渐不敷，为了保证政府日益增多的开销，又不得不更加严厉地盘剥农民和商贾，终至民不聊生，最后，在私盐贩商王仙芝、黄巢等反抗者的打击下，唐朝和其他封建王朝一样终于走向了分崩离析的必然结局。

由上所述可知，终结了盛唐生命的不仅仅是各地割据的诸侯和农民起义的烽火，如果要探究唐朝开始衰弱的起点，恐怕就要上溯到“开元之治”时唐玄宗开始实行国家垄断商业政策之时，而非笼统地归罪于

所谓“安史之乱”和后来的藩镇割据了。这也是一个沉痛的历史教训：每当统治集团摆脱不了攫取和垄断财富的欲念，而实行与民争利的政策，导致民间资本退缩或者衰微之时，也就是国家走向衰败的开始。因此，可以说，唐玄宗实行的与民争利的国家垄断商业的政策，才是唐朝走向衰败的开始。

（四）大贾小贩齐登场

由于唐前期宽松的政治和商业环境，富商大贾比前朝历代明显增多，财力之雄厚也超过前代。高宗时，安州（今湖北安陆）有以货殖见称的富商彭志筠曾经上表请求一次为军队捐助绢布二万段，足见其富。长安巨商邹凤炽，其家巨富，宝金不可胜计，所开设的邸店遍满海内，四方物尽为所收。他嫁女时，邀请朝士李林礼席，宾客数千。他曾谒见高宗，请买南山中树，自云：山树虽尽，臣绢未竭。

到玄宗时，仅长安就有郭先行、任宗、杨崇义、王元宝、郭万金、任令方等巨商，他们被称为：“国中巨富”。开元22年三月，唐政府因罪没收长安巨商任令方资材达60余万贯，当时全国每年铸币的发行量方为32万贯，而任令方被没收的资材竟多达60多万贯，其富庶的程度可想而知。

长安以外也有诸如李秀升、杨溥、刘成等巨商。李秀升是东部洛阳最有名的富商，他曾个人出资在洛水上造石桥，石桥南北长200步。即使在安史之乱后，德宗时，全国家资万贯（千万钱）以上的巨商大贾至少有一两千家。扬州有个叫王四舅的商人，他能够指挥扬州的大商人。扬州以北的徐州也有巨商刘弘敬，他拥有资产数百万。江陵有个郭七郎，其乃楚城富民之首，他以资本或货物给其他贾客去往来贸易，自己则成为富商大贾后面的大后台，其理财的手段已具备资本家的一些特性。僖宗时，有个大商人王酒胡曾纳钱30万贯资助修朱雀门，以后僖宗新修安国寺后，规定能舍钱1000贯者撞新钟一下，王酒

胡半醉入来，径上钟楼，连打100下后，于西市运钱十万贯入寺。这两件事，王酒胡捐献达40万贯（4万万钱）。这40万贯相对于唐政府4年新发行的货币量之和。可见王酒胡何等富有。

唐代的富商大贾的经营活动遍及粮食、纺织、衣服、蔬菜花果、水产、生产用具、文化用品、医药、交通工具、矿产、建材、高利贷、茶叶、食盐等许多领域。经营的形式有的经营纯商业性的商店，有的组织远距离的贩运，有的还参与商品生产。这些巨商大贾都有各级官员作后台，因而，他们所获得的利润要远比中小商贩们高得多，他们的社会地位也高于中小商人。

在唐代，中小商人在商人中所占的比例仍然是巨大的。他们主要集中在手工业中，这些手工业者往往既是生产商品者，又是自己推销产品者，其分布之广，从业人数之多，均超过前代历朝。他们中有开设油坊、醋坊的，如齐州的刘士郎专门以卖醋为生，并开有醋坊；有的从事丝织业，如北海人李清即代传染业；由于唐代文化十分发达，造纸业也颇具规模，名纸的品种多大16种，纸坊遍布全国各地，如钜鹿郡南和县街北有纸坊。造纸业的发达必然带来印刷业的发达。中唐以后，已经出现私人印刷诗文、书籍、日历、佛经等，买以求利，并且成为了人们日常的消费品。此外，私营铸造业和陶瓷工业也发达起来，市场上出现了许多前所未有的瓷器，茶盏、茶杯等陶瓷类茶具日益普遍。从事酿酒业的酒户、酒坊、酒肆的兴起，也是唐代商品经济发展的一个重要表现。唐代大诗人杜牧的名诗“清明时节雨纷纷，路上行人欲断魂。借问酒家何处有，牧童遥指杏花村”也从一个侧面反映了当时酒肆对于文人的重要和普及。这些从事油坊、醋坊、丝织、造纸、印刷、陶瓷、酿酒等行业的商人一般都是中小商人，他们的资金有限，经营范围仅限于一个，最多包含了与其主业有关的行业，基本上是自己既是生产者又经营者，很少甚至根本不雇佣其他人，而且即使雇佣的人也主要是亲朋好友。因此，这些中心商人经营的商业的规模都很有限，与巨商大贾经营的规模不可同日而语。

唐代的农民经商之风也空前兴盛，特别是中唐以后，由于农民看到经商者能够获取比种植农业更多的利润，而且，经商后可以摆脱以人丁为本的租庸调制的盘剥。这也是杨炎提出实行两税法的重要背景。但是，两税法规定官税要交纳现钱，这就从另一个方面迫使农民以其所有的农副产品交换其没有的货币，使得农民不得不弃农经商，以货币缴纳税金。

唐代农民经商主要还是从事与农业相关的行业，如茶、果、菜、鱼等。在南方地区中小茶农、茶商、贩卖鱼十分活跃，城郊的农民大部分经营蔬菜、家禽、家畜生意，山区的农民以贩卖柴薪、竹笋、水果为主。有些农民经过经商已经完全摆脱农村进入城市生活，还有些尚未完全脱离乡村的，采取以商补农的方式过活。例如，汉州什邡人王翰，就是一位既烧畲种地，又卖竹于客的亦农亦商者；九江人元初原是一位村叟，后来在城市里以卖粥为生；洪州人胡氏本来很穷，后来农桑兼营，并从事驾舟贩卖的行当，终至富庶。

在唐代，也有不少中小商人、手工业者、农民经过不懈努力上升为富商大贾者。据《玉堂闲话》载，兖州民妇贺氏，父母以农为业，其丈夫起初只是个往来于州郡之间的小商贩，数年之间便能够蓄养外室，说明他已经十分富有。曹州人史无畏初为农民，衣食窘困，后来从朋友那里借来1000贯钱作资本，父子外出经商，不数岁已富。信州人董安圩初年家极贫，后来从朋友处借钱六七万，用以经商，后致富。峡中云安监的龚播家初贫，靠贩卖水果为生，在江边结草房居住，后做盐商，不十余年，积财巨万，竟为三蜀大贾。前面所谈及的窦义，也是从500文钱起家，后至巨富。可见，唐代中小商人中也不乏依靠勤俭、努力和运气，而成为巨商大贾者。

唐代商人聚集巨额资本的手段主要是通过高额商业利润积累起来的。如上面提到的几个人，都是通过贩运商品，低买高卖，从中获得商业利润的。在当时商业信息尚不发达的情况下，利用生产者和消费者对商品价格的无知，以及商品产地和销售地之间的差价进行双头压

榨，而获得高额商业利润的行为是无法避免的，这也是那个时代商人致富的重要手段和途径。

当然，利用囤积居奇而谋取暴利，也是当时商人致富的重要手段之一。每当灾荒年粮食歉收时，商人往往乘机利用囤积的粮食，谋取暴利。例如，据唐人李肇《国史补》记载，江淮商人乘粮食歉收之机抬高粮价，获取暴利，一斗米要钱一千，而正常时价格为一斗400钱。实行两税法之后，农民要出售大量的粮食及农副产品以换取货币，以便向政府缴纳货币赋税。此时，商人便乘机压价贱收，从中渔利。可见，囤积居奇，乘时射利，也是商人积聚货币资本的一个重要方式。

通过经营高利贷而获取暴利也是自古以来商业资本走向的一个通例。唐代各级官府都有"公廨本钱"，经营高利贷，由捉钱令史等经手放贷官本，负责催债取息，具体有商人承办。这些替官府施行放贷的商人，在为官府放债的同时，也把自己的货币资本投入其中，赚钱归己，亏本则归官府承担。原先规定不得挟带私款取利，公款放贷利息全部上缴，交多者可擢升为官，后来规定私本数额不得超过官本，事实上承认了既成现实。

综观隋代和唐代的商业发展境况，总体来讲，还是处于蓬勃发展的鼎盛时期，特别是隋朝前期和唐朝中期以前，是10世纪之前中国政治最稳固、经济最繁盛的时期，而促成这个时期经济繁荣发展的一个重要原因就是这个时期的商业较之前朝更加繁盛、发达，商人也较之以前更加受到社会的尊敬，轻商、贱商的现象较之以往也有所减轻，商人，尤其是成功的商人，已经成为了社会中受人尊敬的人群，这也是造就了中国历史上最繁荣时期的一个重要原因。由此，我们似乎可以从中国夏商周直至唐朝这3000年间发展的历程得出这样一个结论：一个社会中商业的发达程度，往往决定着社会的发展和繁荣程度，商业的发达与繁盛必然带来社会的发展；反之，社会便会陷入停滞，甚至倒退的境地。这个结论我们还可以在以后的论述中得到更加清晰的认识。

本章结论

从西汉立国到隋唐时期，是中国商业曲折发展的时期。在这段时期里，中国的商业和商人既经历了西汉时期严格控制商业和商人发展规模的专卖、均输等政策，也品尝到了隋唐时期比较宽松的商业政策以及商人社会地位的逐步改善的甜头，特别是自隋初至唐中叶的减免商业税、放宽盐铁专卖等政策和措施，使得民间商业得到了飞速的发展，也早就了一批靠自身努力而发家致富的巨商大贾。特别是唐代中期之前，良好的政治环境和宽松的商业政策使得商人获得了空前的发展空间。这是唐代经济发展的一个重要的侧面，也反映了盛唐时期大唐帝国的风采。但是，从整体上看，唐代商业和商人的规模，还没有达到顶峰，中国的商业和商人规模发展的鼎盛时期应当是后面接着要讨论的宋元时期。

第五章

熙攘的街市

一、繁华都市成梦录

相对于唐朝而言，由后周将军赵匡胤通过“陈桥兵变，黄袍加身”建立的宋朝简直就是一个弹丸小国，唐朝的人口数量：8000－9000万（公元755年），国土面积：1251万平方千米（公元669年）；宋朝人口数量：1亿1275万（公元1110年），国土面积：460万平方公里。二者相比，宋朝的人口数量比唐朝多出22750000，唐朝的国土面积却是宋朝的2.7倍。而且，在宋政权的北部先后成立了辽、夏和金等随时随地在觊觎着宋朝疆土的，且其力量足与宋政权抗衡的少数民族政权，所以，自宋朝建国以来，抗击和防范北方少数民族的战争便成为了宋政权的一个首要的任务，因而，不断调整与这些少数民族政权之间的关系和应对他们的政治、经济策略，也成为了宋政权的一个时刻无法摆脱的难题。

宋太祖赵匡胤崇信黄老思想，主张无为而治，这种思想体现在政治上，表现为内紧外松，即加强集权内部统治，放松社会控制；在经济上则体现为放任民间工商业的发展，从而造成城市的繁荣，城市的规模不断扩大，市井文化不断丰富，社会思潮不断翻新，连儒学也在兼收并蓄儒、释、道等教义的基础上，以“理学”的新面孔寻求再生的机会。应当说，城市商业的发展与繁荣是宋朝经济发展的一个最突出的特色。

北宋城市商业的发展，我们可以从其首都汴京的繁荣程度略见一斑。

汴京在北宋初约有20万户以上，百万人口，到北宋末年至170万人左右。汴京城分为旧城和新城。旧城即里城、阙城，周回20里，新城即外城、罗城周回48里，是当时世界上最大、最繁荣的城市。元丰年间，汴京经营工商业、服务业的总户数约达1.5万户。为了供应这般庞大的城市人口的消费，全国各地的商品涌向汴京。浙淮来的商船被挤得没有委泊之地；各地赶来的生猪由南熏门入京，每日至晚道上络绎不绝，每群达万数；每日有鲜鱼数千担进入西水门。

宋徽宗年间张择端所绘的《清明上河图》是我们至今领略和研究北宋时汴京城商业和市井情况的最好的实物教材。

宋初以来，随着工商业的萌芽，出现了城市集镇，逐渐形成了市民阶层。由于经济的发展，促使了迎合小生产者意趣的通俗文艺的蓬勃兴起。在绘面领域，突出的标志是出现了以市俗生活为中心内容的风俗画，佳作层出，影响非凡，其中，最杰出、最具有代表性的作品，就是张择端的《清明上河图》。

《清明上河图》是一幅反映北宋都城汴京（亦称东京，今河南开封）的社会生活风俗画，高24.8厘米、长528.7厘米，水墨淡彩绢本。画卷以全景式的构图，精细的笔法，细致而真实地记录了宣和年间汴京繁华热闹的景象，展示了当时的经济面貌、城乡交流和民情风俗。

清明上河全图规模宏大，结构严谨，大致分为三个段落：首段是汴京郊外春光；中段是汴河场景；后段是城内街市。在后段的画面中，则集中地显现出了汴京城商业的繁华境况：

画面中高大的城楼两边的屋宇鳞次栉比，有茶坊、酒肆、脚店、肉铺、庙宇、公廨等等，商店中有绫罗绸缎、珠宝香料、香火纸马等商品，还有医药门诊，大车修理、看相算命、修面整容等各行各业，大的商店门首还扎“彩楼欢门”，悬挂着市招旗帜，招揽生意。街市上

行人熙熙攘攘，摩肩接踵，川流不息，有做生意的商贾，有看街景的士绅，有骑马的官吏，有叫卖的小贩，有乘坐轿子的大家眷属，有身负背篓的行脚僧人，有问路的外乡游客，有听说书的街巷小儿，有酒楼中狂饮的豪门子弟，有城边行乞的残疾老人，士农工商，无所不备。整幅画面把一派商业都市的繁华景象绘色绘形地展现在人们的眼前。

由于商业发达，汴京城的商税额一年就达40万贯以上。从这一点也反映出了汴京城商业的发达程度。

宋代的文人墨客继承了唐代文人喜欢四处游历的特性，他们首先游历的目标就是汴京城。他们来到汴京漫步街衢，恍若隔世。一位游历的文人写下了一本游记——《东京梦华录》。他在这本游记中对于汴京城留下了这样的印象：“正当辇毂之下，太平日久，人物繁阜。垂髫之童，但习鼓舞，斑白之老，不识干戈。时节相次，各有观赏：灯宵月夕，雪际花时，乞巧登高，教池游苑。举目则青楼画阁，秀户珠帘。雕车竞驻于天街，宝马争驰于御路，金翠耀目，罗琦飘香。新声巧笑于柳陌花衢，按管调弦于茶坊酒肆。八荒争凑，万国咸通，集四海之珍奇，皆归市易，会寰区之异味，悉在庖厨。花光满路，何限春游，箫鼓喧空，几家夜宴？伎巧则惊人耳目，侈奢则长人精神。”

《东京梦华录》是宋人孟元老的笔记体散记文，是一本追述北宋都城东京开封府城市风貌的著作。所记大多是宋徽宗崇宁到宣和（公元1101—1125年）年间北宋都城东京开封的情况，为我们描绘了这一历史时期居住在东京的上至王公贵族、下及庶民百姓的日常生活情景，是研究北宋都市社会生活、经济文化的一部极其重要的历史文献古籍。《东京梦华录》凡十卷，约三万言。

《东京梦华录》的的写作背景是：宋徽宗后期，社会经济经过一个半世纪的长足发展，进入了空前的繁荣。这种繁荣在汴京表现得最为明显，汴京在唐末称汴州，是五代梁、晋、汉、周的都城。北宋统一，仍建都于此。东西穿城而过的汴河东流之泗州（今江苏盱眙），

汇入淮河，是汴京赖以建都的生命线，也是东南物资漕运汴京的大动脉。由于汴河沿线往来舟船、客商络绎不绝，临河自然形成为数众多的交易场所，称为“河市”，最繁华的河市应属汴京河段。

《东京梦华录》大致包括这几方面的内容：京城的外城、内城及河道桥梁、皇宫内外官署衙门的分布及位置、城内的街巷坊市、店铺酒楼，朝廷朝会、郊祭大典，当时东京的民风习俗、时令节日，饮食起居、歌舞百戏等等，几乎无所不包。

《东京梦华录》卷二、卷三、卷四中就有：姜行、纱行、牛行、马行、果子行、鱼行、米行、肉行、南猪行、北猪行、大货行、小货行、布行、邸店、堆垛场、酒楼、食店、茶坊、酒店、客店、瓠羹店、馒头店、面店、煎饼店、瓦子、妓院、杂物铺、药铺、金银铺、彩帛铺、染店、珠子铺、香药铺、靴店等三十多“行”。

《东京梦华录》一书共提到的一百多家店铺中，酒楼和各种饮食店就占有半数以上。城中有“白矾楼”（后改为“丰乐楼”)、“潘楼”、“欣乐楼”（即“任店”)、“遇仙正店”、“中山正店”、“高阳正店”、“清风楼”、“长庆楼”、“八仙楼”、“班楼”、“张八家园宅正店”、“王家正店”、“李七家正店”、“仁和正店”、“会仙楼正店”等大型高级酒楼“七十二户”。其中如著名的丰乐楼，“宣和间，更修三层相高，五楼相向，各有飞桥栏槛，明暗相通，珠帘绣额，灯烛晃耀。”《东京梦华录》卷二“饮食果子”条不完全的统计，就有：乳炊羊、羊闹厅、羊角腰子、鹅鸭排蒸荔枝腰子、还元腰子、烧臆子，莲花鸭签、酒炙肚胘，入炉羊头签、鸡签、盘兔、炒兔、葱泼兔、假野狐、金丝肚羹、石肚羹、假炙獐、煎鹌子、生炒肺、炒蛤蜊、炒蟹之类不下五、六十种之多。

据《东京梦华录》载，为满足市民夜生活的延长，商家为了追求更多的商业利益，原先坊市制下长期实行的“夜禁”也自然而然宣布取消，开封城里出现了“夜市”、“早市”和“鬼市”。各种店铺的夜市直至三更方尽，五更又重新开张；如果热闹去处，更是通晓不绝；而有的

茶房每天五更点灯开张，博易买卖衣服、图画、花环、领抹之类，至晓即散，谓之鬼市子。

他描述的夜市情景是：出朱雀门，直至龙津桥，自州桥南去，当街水饭、爊肉、干脯。王楼前貛儿、野狐、肉脯、鶏，梅家、鹿家鹅、鸭、鶏、兔、肚、肺、鳝鱼、包子、鶏皮、腰肾、鶏碎，每个不过十五文。曹家从食，至朱雀门，旋煎羊、白肠、鲊脯、冻鱼头、姜豉子、抹臓、红丝、批切羊头、辣脚子、姜辣萝卜、夏月麻腐鶏皮、麻饮细粉、素签沙糖、冰雪冷元子、水晶皂儿、生淹水木瓜、药木瓜、鶏头穰沙糖、菉豆、甘草冰雪凉水、荔枝膏、广芥瓜儿、醎菜、杏片、梅子姜、莴苣笋、芥辣瓜儿、细料馉饳儿、香糖果子、间道糖荔枝、越梅、（金屈）刀紫苏膏、金丝党梅、香枨元，皆用梅红匣儿盛贮。冬月盘兔，旋炙猪皮肉、野鸭肉、滴酥水晶鲙、煎夹子、猪脏之类，直至龙津桥须脑子肉止，谓之杂嚼，直至三更。

除了汴京之外，宋朝的其他独具特色的城镇也大量涌现，例如，瓷器生产基地景德镇、茶叶生产基地雅安、海盐集散基地扬州、井盐生产基地自贡、丝绸生产基地苏州、纱线生产基地抚州、对外贸易基地广州和泉州等城市早已蜚声中外。各地区以特色产品形成竞争优势，使得商品流通的范围和规模不断扩大。

二、纸币促商大发展

为了适应蓬勃发展的商业趋势，宋代开始发行一种便于携带的叫交子的纸币。

交子，是发行于北宋于仁宗天圣元年（公元1023年）的货币，曾作为官方法定的货币流通，称作“官交子”，在四川境内流通近80年。“交子”是我国最早由政府正式发行的纸币，也被认为是世界上最

早使用的纸币，比美国（公元1692年）、法国（公元1716年）等西方国家发行纸币要早六七百年的时间。

最初的交子由商人自由发行。北宋初年，成都出现了专为携带巨款的商人经营现钱保管业务的“交子铺户”。约1008年，成都16家官商联合用楮树皮纸印刷凭证，上有图案、密码、划押、图章等印记，面额依领用人所交现款临时填写，作为支付凭证流通。存款人把现金交付给铺户，铺户把存款人存放现金的数额临时填写在用楮纸制作的卷面上，再交还存款人，当存款人提取现金时，每1000文收手续费30文。这种临时填写存款金额的楮纸券便谓之“交子”习惯称为“交子”，又名“楮币”。这时的“交子”，只是一种存款和取款凭据，而非货币。后因发现发行商拮据或破产不能兑现被禁止发行。

宋仁宗天圣元年（公元1023年），政府在成都设益州交子务，由京朝官一二人担任监官主持交子发行，并“置抄纸院，以革伪造之弊”，严格其印制过程。这便是我国最早由政府正式发行的纸币——“官交子”。它比美国（1692年）、法国（1716年）等西方国家发行纸币要早六七百年，因此也是世界上发行最早的纸币。“官交子”发行初期，其形制是仿照民间“私交”，面额依然是临时填写，加盖本州州印，只是分了一定等级，从1贯到10贯。并规定了流通的范围。宋仁宗时（公元1039年起），一律改为五贯和十贯两种。到宋神宗时（公元1068年起），又改为一贯和五百文两种。发行额也有限制，规定分界发行，每界三年（实足二年），界满兑换新交子。首届交子发行1256340贯，备本钱360000贯（以四川的铁钱为钞本），准备金相当于发行量的28%。后来因供应军需超额发行，交子严重贬值。公元1105年遂停止发行，改用“钱引”。“交子”的流通范围也基本上限于在四川境内，后来虽在陕西、河东有所流行，但不久就废止了。

交子产生的直接原因，是由于当时的钱较重，不好携带的原因。到了宋代，四川以铁钱为主，大的每千钱二十五斤，中等的（应系折二钱）十三斤，这对于商旅是一个很大阻碍。而且铁钱的不便，不只

在其每枚钱体积之大和份量之重，还在其每枚钱购买力之小。譬如宋初四川所行的铁钱，也有小平，每枚重一钱，可是其购买力低，一匹罗要二万个钱，有一百三十斤重，所以纸币的产生于四川，不是偶然的。

随着商品经济的发展，“交子”的使用也越来越广泛，许多商人联合成立专营发行和兑换“交子”的交子铺，并在各地设交子分铺。由于交子铺户恪受信用，随到随取，所印“交子”图案讲究，隐作记号，黑红间错，亲笔押字，他人难以伪造，所以“交子”赢得了很高的信誉。商人之间的大额交易，为了避免铸币搬运的麻烦，直接用随时可变成现钱的“交子”来支付货款的事例也日渐增多。正是在反复进行的流通过程中，“交子”逐渐具备了信用货币的品格。后来交子铺户在经营中发现，只动用部分存款，并不会危及“交子”信誉。于是他们便开始印刷有统一面额和格式的“交子”，作为一种新的流通手段向市场发行。这种“交子”已经是铸币的符号，真正成了纸币。但此时的“交子”尚未取得政府认可，还是民间发行的“私交”。

但并非所有的交子铺户都是守法经营，恪守信用的。有一些惟利是图、贪得无厌的铺户，恶意欺诈，在滥发交子之后闭门不出，停止营业；或者挪用存款，经营他项买卖失败而破产，使所发“交子”无法兑现。这样，当存款者取钱而不能时，便往往激起事端，引发诉讼。于是，景德年间（公元1004-1007年），益州知州张泳对交子铺户进行整顿，剔除不法之徒，专由十六户富商经营。至此“交子”的发行始取得政府认可。

宋仁宗天圣元年（公元1023年），政府设益州交子务，由京朝官一二人担任监官主持交子发行，并“置抄纸院，以革伪造之弊”，严格其印制过程。这便是我国最早由政府正式发行的纸币——“官交子”。

“交子”的出现，便利了商业往来，弥补了现钱的不足，是我国货币史上的一大业绩。此外，“交子”作为我国乃至世界上发行最早的纸币，在印刷史、版画史上也占有重要的地位，对研究我国古代纸币印

刷技术有着重要意义。从商业发展的意义上讲，纸币比金属货币容易携带，可以在较大范围内使用，有利于商品的流通，促进了商品经济的发展。

三、坊市制度成历史

由于汴京城的人口增多，店铺无数，这种商业日益繁荣的景象与传统的坊市分设制度发生了矛盾。因而，时至北宋，古代城市坊市分离的格局首先在汴京城被打破。

古代城市以城垣为标志。城墙是城市与农村的分界，城内由高墙隔成若干个小区，供市民居住的小区称作“坊”，交易场所称为“市”，“坊”与“市”在空间上完全隔离。唐朝首都长安城内有108坊，分布在城南，东西两边各有一市，每个市约合两个坊的占地面积。按照官府的规定，坊内严禁开设店肆，民间的交易只能在市内进行。每日午时击鼓300下，即告开市；日落前击钲300下，则告闭市。这种制度的一个最大的弊端就是因交易行为受时间和空间的限制，交易规模不可能多大，从而限制了商业的拓展空间，也制约了商人的经营范围和发展空间。因此，到了唐朝末期，官府控制下的坊市制度开始松动。长安城内严格的坊市界限模糊了，商品交易逐渐突破了“市”的局限，把触角延伸到了坊，部分坊内也出现了店肆。但坊内的店肆仍设在坊的围墙之内，还没有从根本上打破坊市制度，而且，民舍和店肆都不准面向大街造屋开门。

进入北宋，由于城市商品经济的发展已经远远超过了唐代的规模，坊市分设的格局越来越不适应这种发展的情况，于是，从真宗咸平五年（公元1002年）开始，以京师衢巷狭隘为名，开始拓开一些过于狭窄的衢巷，使得原来的坊市格局开始发生变革。之后，随着时间的推移，传统的隔绝坊市的围墙终于在商业大潮的冲击下坍塌了，住

户人家都打通了坊墙临街设门，市内和坊内的大小店铺都争先恐后地位招徕顾客而临街开门。大内正门宣德楼前和官署临近的诸街巷有唐家金银铺、温州漆器什物铺、百钟圆药铺、梁家珠子铺以及出售其他商品的店肆、摊位。御廊西有鹿家包子铺、卖汤羹店铺和酒店，潘楼东街巷有茶坊、李生菜小儿药铺、仇防御药铺，相国寺东门街巷多是售卖袱头、腰带、书籍的铺席，自保康门瓦子沿城东去，遍布供官员、商贾安泊的客店。东华门外是禁中诸阁买卖交易的场所，饮食、时新瓜果、鱼虾鳖蟹、金玉珍玩、衣着等物无所不有。新封丘门大街两边排列着市民开设的店铺、摊席。东角楼一带街巷有姜行、纱行以及出售珍珠、匹帛、香药等物的铺席。

坊市制度崩溃后，从前的坊市区分改为厢坊制。在汴京城内共分10厢，121坊，城外又划分为9坊，每厢分辖若干坊，厢里也是住宅与商店杂处，十分热闹。根据所辖坊数是户口，政府设置厢吏若干人，诸厢之上再设立内外左右四厢公事所，设置官员主管其事，城厢官。城外草市镇市的户口不编在乡村中，而作为城镇户口编制。

商业的发展不仅冲垮了坊市制度，而且突破了政府对交易时间的限定。早在盛唐之后，一些城市曾出现了夜市，但那时的夜市尚未完全合法，有的夜市只是一年之中于元宵、七夕等节日里开放几次，不是经常性的。但到了北宋中叶，夜市再也没有时间限制。据《东京梦华录》记载，北宋时期汴京城内有四大夜市：一是御街东雀门外民居、茶坊错落，至夜尤盛；二是州桥一带主要经营小吃，买卖直至三更；三是潘楼东去十字大街，茶坊五更点灯，买卖衣服、图画、花环，至晓即散；四是马行街，买卖直至三更尽，五更又复开张。除了这四处夜市外，距离闹市稍远的僻静之处也有夜市。夜市不但晴天有，冬天虽有大风雪天，仍然无阻。那些酒肆瓦市，则更是不避风寒暑热，白昼通夜，日夜经营。除了夜市，汴京还有早市，饮食店、酒店、茶坊都有粥饭点心出售，还有出卖洗面水、为人煎汤熬药的买卖直至天明。

在宋代，商人的经营方式也与前朝有了本质的变化。宋人洪迈在他的《夷坚志》中描述了这样一位商人。他叫陈泰，他是抚州人，他每年年初，向崇仁、乐安、金溪等地的纱线生产商提供贷款，要求他们以一定的纱线产品偿还。六月间，他又亲自去收货，然后运往淮南、开封、杭州以及四川，暮秋乃归。他实际上已经以其资本优势，使对远地市场望尘莫及的生产者，无论于资金还是销售方面都要依赖于自己，这在某种程度上已经具有了商品生产资本化的趋势，即生产者与投资者和营销者分离，投资者依靠其资本投入和销售途径来获得高额垄断利润，这与当代所谓“哑铃式”的资本运作和经营方式极其相似：即产品的设计、开发者，以投资的方式寻找他所开发的产品的生产者，生产者的寻找通过招投标的形式，只有各项条件都具备了开发者的要求的生产者，才能中标，中标者利用产品开发者提供的定金或者贷款开工生产，产品生产出来后，全部由产品开发者负责产品营销，从中所获得的利润，完全由产品开发者所享有，而生产者所得到的仅仅是与产品开发者约定的产品加工费用。在这样的招投标中，能够得到产品生产权的往往是要价最低者。这种形式经营方式的最大的受益者，当然不是产品的生产者，而是产品的开发者和营销者。

福建以盛产荔枝而著名，其销售市场极为广阔，且其价格也较其他水果要高很多。巨大的市场与高额利润，驱使商人竞相预购，预购的价格以荔枝著花时，按林估断。买卖合同明示：无论天灾人祸，丰歉自负。这实际上就是期货贸易的滥觞。

可见，坊市制度的崩溃和夜市的开放，使得宋代的城市商业与前朝比较发生了很大的变化，甚至具备了前资本主义的基本特质，七八百年后西方所谓近世的文明的晨曦已经在中国的宋代大地上显露出了一丝曙光。

四、行商牙商遍地开

我国古代把商人划分为坐商和行商。所谓坐商又称铺户，指坐地经营的商人。它与行商的分工是：行商主要执行贩运商品的职能，坐商则主要负责商品的批发和零售。宋代把城市的居民称为坊郭户，包括府、州、县、镇市人口，以区别于在乡村务农的乡户。坊郭户中主要是工商业者。宋代坊郭户按资产财力分为十等。若仅按所持有的资本论，可分为上、中、下三等。上等主要是富商大贾及富裕的手工业者，他们一般拥有数千或万贯家财，这些豪商巨贾凭借自己的雄厚资本，多经营房地产、典当、金银布帛等贸易。一些兼营手工业或贸易的商人，如一些城镇的纺织机户、糖霜户、纸匠、窑户、磨户因产品畅销而盈利丰厚。据《夷坚三志巳》卷四“萧县陶匠”载，徐州白土镇窑户总首邹师孟，管辖三十余窑，数百名陶匠，生产颇具规模，所烧的陶器质量好，引得大量的销售商前来购买，邹氏因此大获其利。

坐贾中的中层占坐贾中的多数，如楚州的董成二郎以出售大米为业；淮阴县磨盘市张某开设酒肆，收入颇丰；台州城郊的董七世代以杀猪为业，每年屠宰的猪不下千头，多数贩卖到市内出售；黄州的渠氏是个油商，浑称“渠油”，以唯利是图而著称于世，但获利颇博；平江人江仲谋先在平江府城内开设一家药铺，经营扩大后，又在常熟县梅里镇开设一药铺，收市良材，不惜价值，家境达到了小康水平。

坐商中的下层商贾多是经营细碎交易的市井小民，诸如卖冻鱼、卖鱼饭、卖粥、卖蒸芋、卖水、卖蟹、卖杂食的小贩，以及城市内挑担设架、走街串巷的货郎。这些小贩本小利微，所入仅够糊口，一日不做则一日无食。

所谓行商，即负而贩卖，即贩运商。宋代的贩运贸易较之前代又有了很大的发展，贩运商的队伍有所扩大，且从事贩运贸易的商人增多。他们所贩运的商品也大都是与民众的生产、生活息息相关的，因而，他们在社会经济中所发挥的作用也随之上升。贩运商按照资本经营规模可分为大、中、小三个阶层。大行商经营规模大或贩运路程远，所贩运的货物价值动辄数十万钱，且多经营奢侈品、专卖品盐茶

及布帛的长途贩运贸易。而大贩运商中最富的要数海商。《夷坚丁志》卷六泉州杨客条记载，泉州杨姓商人经营贩海贸易十余年，积资2万万。一次，他所贩运舶货前往临安，一船所载沉香、龙脑、苏木即珍珠奇异海货价值达40万缗。有的贩运商广收米斛，贩入诸藩，每一海舟所容不下两千斛，获利数倍。此外，一些富商也贩运也以贩运、出卖布帛、丝绸而发了大财。如晋绛地区有一富商，一次赉布5000匹，运到邢州出售；越州萧山富商郑晏，经营丝绸贸易，有一次官吏查账，发现漏税的纱就有几万匹。足见这些巨商贸易经营规模之大，富庶程度之高。

中、小贩运商主要以贩运土特产品及手工艺品为主，贩运路程多在本路或邻路范围内。如丽水商人王七六每以布帛货于衢州、婺州之间，一次贩运布帛的价值也就在300贯以内；鄱阳茰冈商人黄廿七，把景德镇的陶器运回来出售；饶州市人张霖也贩运陶器，积以成家；乐平的金伯虎与余晖携带该地所产的纱到襄阳贩卖；临州商人常到臧湾贩卖篦头、钗、镊等小手工业品。这些商人资本微博，大都获利有限，有的仅供衣食。

宋代的行商以贩运货物为主，为加快资本的周转速度，尽快实现利润，贩运商一般并不直接向消费者出售货物，而是经由牙侩把货物转给铺户，再由铺户向消费者零售。如丽水商人王七六贩运布帛到衢州，也把货物交给驵侩赵十三处理。一些旅店的店主也兼做牙侩，如有些商客贩运货物到江西赣州，住进一家旅店，便请店主提供商业信息，代为寻访客户。这种经由牙侩进行贸易的方式发展的结果是出现了一个新兴的商人群体——牙商。所谓牙商，就是介于行商与坐商之间的中间商人。牙商，又称牙侩人、牙郎、牙驵、揄客、经纪人等。这种作为买卖双方的居间者，在战国时代即已出现，宋代商品经济的飞速发展，促使牙商空前活跃，逐渐形成为一个相对独立的行业。

为买卖双方交涉交易事务，促成和洽谈贸易，是牙商的主要职能。江陵民谋氏世代以养猪为业，有一位居住在50里外的“村侩”多年

来一直为他钩贩往来，寻找市场，说合生意。这位村侩平时务农，冬月农闲时则外出为人联系生猪交易，是一个尚未完全从农业中分离出来的居间商人。但也有专门作牙侩的商人。寿春民姜七，祖上以贩猪为业，稍有积蓄，便租用自家对面的一所空房作为客房，邀接商旅，曾一次接待5名负贩南药的商人。涟水的支氏与沙家堰侧开了一家邸店，夫妻共同经营，每遇商贾携货而来，就指使儿子为商贾说合生意。临安府每逢客商运米到临安，先要听凭米市行头作价，然后才能发米到各家米铺出售，而米市牙人则到各米铺支应、打发客商。这些牙侩人大都是资金匮乏，本人难以直接投资交易，只能凭借自身的机智多谋、能言善辩，四处搜集商业信息，游说于商贾之间，为其洽谈生意或者牵线搭桥。他们之中既有颇著信义而取信乡里的“信贾”，也有依靠性慧口辩，左右逢源，诡谲百出的狡诈之徒。他们的经营之道就是通过如簧巧口说合生意，从中获取好处费或者按利取酬。

宋代的牙商除了上述的私牙外，还有官牙。所谓官牙，就是为政府的商务管理机构服务的人员。朝廷规定，汉人与北方的辽、金等民族的贸易双方必须由官牙从中斡旋，不得擅自接触、贸易。官牙人主持交易，评定货物等级，兜揽成交，收取牙税。

牙商除了作为贸易的中间人外，还有一项重要职能，那就是充当赊买赊卖的保人。这个保人既是交易充任的中间保人，也有督促买商还钱的义务，并负有经济连带责任。《夷坚志》中记载，布张家原是一个邀接行商布货的小牙侩，曾搭救过一个被杖杀而气未绝的死囚。后来，有一天，来了一位赉布5000匹的大客商，大驵侩竞相邀接，客商却点名要找张牙人。众人嗤笑，张牙人也推辞自己家赀不满数万钱，此大生意，恐自己无力作保人。客商仍坚持要张牙人为之中介贸易，要求张牙人找好要买这批布匹的铺户，先赊与之，把契约给他，等到他回来再来拿钱。张牙人只好按照客商的要求与铺户签订了契约。谁曾想，此客商原是被张牙人搭救过的那个死囚，做生意赚了钱，特来答谢张牙人。客商把5000匹布送与张牙人，张家由此发迹。由此事例可以看出，牙人必须要有一定的经济实力，否则他无法充当

既是赊欠契约关系的证人，又是执行契约的监督人，甚至要负担经济连带责任，否则，面对如此大宗的买卖，张牙人不会当场婉言拒绝，张牙人家中的数万钱远不抵5000匹布的价值，他又如何敢为买商作保呢？如果买商不还钱，张牙人即使倾家荡产，也无法还上这5000匹布的价钱。

但是，牙侩以逐利为第一要务，在缺乏约束机制的情况下，牙侩极易利用居间贸易的机会行蒙骗欺诈之事。如前述的市驵赵十三便侵吞了王七六货款300贯。有的在赊欠交易中串通保人欺骗商客，保买物色，不还价钱。有的在收购产品时短斤少两，压级压价。有的在商品加工服务过程中制造伪劣商品，如在米中加入水拌和，并增抬价格。更有甚者参与非法买卖人口，或诱拐贩卖人口。于是，为了抑制牙侩的消极作用，宋政府规定：牙侩不得经营未税货物；买卖双方自成交易者，牙人不得阻碍；不得高拟价例，赊卖物货，拖延留滞客旅；如赊作限钱，必须分明立约，多召壮保。

但毋庸置疑的是，牙商的出现对于商品经济的发展还是有利的，他促进了宋代商品经济的发展。

五、商人地位有改善

自汉代禁止商人衣丝乘车，并规定市井之子孙不得仕宦为吏以来，直到唐代，还有工商杂类不得预于士伍的法令，但自入宋以来，随着商人在社会经济中的地位和作用日益重要，商人势力的逐渐壮大，宋政府逐渐放弃了一些诸如禁止工商杂类参加科举考试、入仕为官的禁令，商人入仕人数增多，商人出身的官僚也不鲜见。宋代商人入仕的途径主要有以下四条：

首先，通过科举考试入仕。庐州茶商侯某家产甚富，其子进士及第，被授予真州幕职官。曹州市井人于令仪之子伋、侄杰等皆进士及

第。建安人叶德孚是个茶商，通过乡试，后授将仕郎。鄱阳人黄安道，曾因屡试不第，罢举为商，往来于京洛关陕之间。一次，黄到京都办货，适逢科举诏令下发，在都乡人责怪他罢举从商，黄有所悟，遂读书应举，通过乡试、省试而走上仕途。

其次，出资买官。宋朝规定富家于灾年向官府进纳钱粟，或协助官府雇夫筑城，或向边地输送钱粮，均可按进纳钱粮数量的多少授予不同的官职。如中训朗王良佐原是个负担贩油的市井小民，靠苦心经营积累了资本，成为一名铺商。后来集资愈多，便买给使减年恩补官。平江城北市民周氏，是个出售麸面兼营田产的富商，其子纳赀售爵，得将仕郎。

再次，交结权贵以庇门户。在开封府盛行“榜下捉婿”的风气，适逢科举省试之年，许多富商以高价为诱饵，诱使中第士人为婿。开封府茶商马季良与外戚刘美联姻，其子为刘氏婿，得官光禄寺丞。英州茶商郑良交结宦官，官至秘阁修撰、广南转运使。泉州大商人张佑交结权贵，成为福建提举市舶司的官员。

最后，建立军功或接受政府的招募。洪州靖安的张宝义原是屠户，建炎年间因建立军功而得官。

宋代商人地位提高的另一个显著表现是使商人混同于一般庶民，取得了“齐民”的资格。商贾掀掉了自汉以来长达千年的“贱民”的帽子，与庶民百姓的社会地位平等。这不得不看做是一次社会的进步。

商人可以通过各种途径跻身于仕途，为宦为官，并且脱掉了千年的“贱民”的帽子，表明商人的政治地位的提高。这一方面是由于商品经济与人们的生活关系日趋密切，而导致有钱的商人在社会经济生活中的地位越来越重要，从而迫使政府正视商人的才能与作用，同时也是随着商品经济的发展，官商合流，官员和做法需要商人的帮助和支持，商人也需要官员和官府的庇佑和保护，从而拉近了社会各色人等不同身份等级间的距离，也使商人的政治地位得以上升。这也说明了一个道理：商品经济越是发达，人们的等级观念也会愈加淡漠，只有

在商品经济达不到一定的发展水平的时期和国家里，人们的等级观念才会愈加强烈。宋代是中国历史上商品经济最发达的朝代，商人的政治地位明显地就高于前代历朝。

六、团行组织成特色

商人组织在宋代以前就有，一般是被称作“行”的同业组织。到了宋代，随着商品经济的发展，出现了被称为团、行的商人组织。

宋代的工商业者的同业组织一般称为团、行，也有称市、作的。《梦粱录》卷十三记述临安团、行时说：“有名为‘团’者，如城西花团、泥路青果团、后市街柑子团、浑水闸鲞团。又有名为‘行’者，如官巷方梳行、销金行、冠子行、城北鱼行、城东蟹行、姜行、菱行、北猪行、候潮门外南猪行、南土北上门菜行、坝子桥鲜鱼行、横河头布行、鸡鹅行。其名为‘市’者，如炭桥药市、官巷花市、融合市、南坊珠子市、修义坊肉市、城北米市……。其名为‘作分’者，如碾玉作、钻卷作、篦刀作、腰带作、金银打钑作、裹贴作、铺翠作、裱褙作、装銮作、油作、木作、砖瓦作、泥水作、石作、竹作、漆作、钉铰作、箍桶作、裁缝作、修香烧烛作、打纸作、冥器等作分。”行、团、市等称呼多为商人的同业组织；作则是手工业者的同业组织，而手工业者往往是工商合一之人。还有如酒行、食饭行，是饮食业的同业组织，卸在行则是搬运业的同业组织。

宋代的批发、零售、手工业、饮食服务业以及其他与商业配套的行业，都在行的组织之中。北宋汴京诸市百行不可胜计，散见于史籍的行不下20个。据《西湖老人繁盛录》记载仅南宋临安就有414行。除汴京、临安外，各州县大小城市莫不有行。全国各地较为著名的有：长安的银行、茅行、丝绢行，成都的席帽行、木行，昆山县的钉行、茶行、鱼行，吴郡的鱼行、果子行、米行、丝行、荐行，四明的葱

行、竹行、花行、丝行，健康府的谷市、纱市、银行、花行、鸡行、篾行，吴兴的鱼行，三山的梳行，无锡的鱼行，嘉兴的书籍行等等。入行的工商业户通称行户。行的首领叫行首、行老或行头，一般由豪商充任。凡同行人员的共同活动及一切对外交涉、接洽事宜、议定物价等，都由行老负责办理。

宋代团、行的主要职责有三：

一是协助政府科敛行商。宋代的行户要向政府承担有偿或无偿地供应货物、现金、人力的义务，行团组织具有协助政府科敛物资、差派人力的职能。政府科敛行商的名目主要有科索和回买。科索有物资也有人力。回买是政府的一种强制性购买行为。朝廷设有杂买务，直接收买所需货物。在协助官府科敛行商的过程中，行头的任务一是按旬平估物价，以为官府确定价格的参考，称定时估；二是负责催收、完成派给本行的各项科敛。同时，团行还作为本行的代表与官府交涉科索的方式，以保护自己的利益，减少行商的损失。

二是组织、接洽贸易活动，评定物价，统一商品价格。在组织、接洽贸易活动中，行老拥有评定物价的一定的权利，在一般的市场交易中，由行头来定价。

三是制定本行交易规则。宋代钱市沿用五代以来的省陌制，所谓“省陌”，即钱不足百文而按百文行用，亦称省百、省伯。开封市井依行业不同，所用省陌也不同：官用77文当百文，街市通用75文当百文，鱼肉菜行用72文当百文，金银行用74文当百文，珍珠行用68文当百文，文字行用56文当百文，各行各自确定自己的定数。这种定数是不由政府来确定的，完全由各行自己确定。这样做的目的是为了保护各行行员的共同利益，避免无序的竞争和损害各行员的利益。

为了便于识别各行，宋代政府要求各商业行会，每行都要有自己特殊的衣着为标识。如香铺人顶帽披背子，质库掌事，裹巾著皂衫角带。街市买卖人，各有服色、头巾，各可辨认是何名目人。而且规

定，必须严格执行，以实现“其士农工商诸行白虎衣装，各有本色，不敢越外”。

宋代的行团与唐代的行有着区别。唐代的行，主要指同业街区的组织、同种行业的组织。而宋代则既是同种行业的组合，又是各个个体进行批发贸易的商号，而不是一个集合的名词，各个团行的名称各不相同，不能混淆，其与唐代的将同业街区组织和同种行业组织是二而为一的形式不同。

但是，宋代的工商业的发展，总体来说是缺乏严格公平的市场规则的，在市场交易中经常出现恶意垄断、欺行霸市、无序兼并和操控物价等不正当竞争行为。官商假公济私、中饱私囊，谋取肥缺便成为了官员的首选目标；私商贿赂官员、垄断市场，谋取暴利，成为司空见惯的现象。而团行组织在阻止和缓解这些问题上是无能为力的，甚至出现了团行组织与官府勾结共同欺压普通行商的情况。因而，宋代的国库日益虚空，入不敷出，北方和西北的契丹、党项政权得以一点一点地蚕食着宋朝的疆土，而宋王朝则因国库空虚而难以扩充兵员，常常还要以割地赔款来维持既得的统治地位。因而，这就引发了中国历史上一场著名的变法运动——熙宁变法。

七、熙宁变法之辨析

宋代仁宗时，北宋的政治、经济和朝政就出现了岌岌可危的现象。祸不单行的是，西北的党项族的西夏国首领李元昊又借宋政权的内患之机起兵叛宋，宋军的边防开支便突然膨胀起来。政府为了扩大收入，又不得不增加百姓负担。于是，包括京城附近在内，各地反抗朝廷的暴动与骚乱，纷然而起。

在这种内外交困的背景下，一个来自临川（今江西东乡县上池村）的，少时好读书，记忆力强，受到较好的教育的人登上了北宋的

政坛。这个人就是被列宁誉为“中国十一世纪伟大的改革家”的王安石。在神宗的支持下，从熙宁二年（公元1069年）二月，王安石开始推行新法，采取一系列改革措施。这些措施主要内容包括税赋改革、兴修水利、军队改革和科举改革等。

王安石变法对于增加国家收入，有着积极的作用，北宋积贫积弱的局面得以缓解，北宋熙宁六年(1073年），在王安石指挥下，宋熙河路经略安抚使王韶率军进攻吐蕃，收复河（甘肃临夏）、岷（今甘肃岷县）等五州的作战。宋军收复5州，拓地2000余里，受抚羌族30万帐，建立起进攻西夏地区的有利战线。

但是，若从中国商业史的角度分析王安石变法的成败，他所推行的均输法等经济政策，对于城市居民特别是工商业者造成了不小的打击。

均输法等制度推行后，原本立足于平抑物价，抑制大商人重利盘剥的新政策，蜕变成国家垄断市场、货源和价格，批发零售也被各级官吏所操控的局面。在这样的情形下，大中小商人一齐步履维艰，致使城市工商业开始凋零，全国城市商业与市场一时间内相当萎缩而萧条。例如，朝廷出资在汴河沿岸设置了100多盘水磨，用水力作动力磨制末茶，并推出实行官营垄断的“水磨茶法”，把汴京一带的末茶加工业全面收归官营。同时，下令禁止汴京的茶商铺户擅自磨茶，外地茶商所贩的茶叶必须一律卖给官营的水磨场，所有茶叶销售，只能从水磨场批发。于是，在汴京地区，私营末茶加工被洗劫一空，茶商资本从这项生产领域中黯然退出。因而，王安石变法时颁布的一些法令，对城市居民特别是工商业者造成了严重的打击。

虽然变法开始后不久，由于国家对经济的垄断和专权在短时间内为国家获得了一定的财政收入，但是，却引发了各地官吏借此机会疯狂掠夺民间财富的浪潮。一些地方的盐官、铁官、茶官酒官、山林官等官吏，开始模仿汴京的限制商人的做法，他们花样翻新地不断推出各自的垄断政策以中饱私囊。富裕之家成为了官吏们首先勒索、盘剥

的对象，迫使他们或破财免灾，或破产出逃，使得社会上的工商各业如履薄冰。管理农业的官吏依照“青苗法”强迫农民向国家借贷，然后通过征缴高额的贷款利息从中获利，迫使很多农户倾家荡产。因而，熙宁变法断断续续施行了15年，王安石不仅没有能够实现自己富国强兵的理想抱负，反而成为了朝野上下攻击的对象，王安石几乎是在孤军奋战中败下阵来。究其原因主要是因为变法的政策与现实情况存在很大的差距，本来变法的目的是为了增加国家的财政收入，扭转国家当时的岌岌可危的政治、经济局面。可是，虽然制定了对付私营工商垄断市场的反垄断法，却助长了官商和官吏恣意垄断经济的更加严重的恶果，对社会经济的发展造成了致命的伤害。这个后果，是变法者始料未及的，他们的好心反而办了坏事情，因而，仅从变法的结果来看，遭受到包括司马光在内的重臣的激烈反对，也就不足为奇了。难怪有人将北宋的灭亡归罪于这次熙宁变法，这也是历史的悲剧。我们从中也可以得到一些有益的启示：

第一，任何变法和改革必须适应当时的政治环境，当变法者认为政治环境还没有达到变法者所预期的要求或者条件时，在实施变法前应当首先对于当时的政治环境予以一个客观的评价，分析清楚如果开始预想中的改革，可能会遭受到哪些人或者哪些思潮的反对或者质疑，他们反对的理由何在？有无正面的内容？这些反对的意见和质疑的声音会对改革产生哪些影响？这些影响能否影响改革的成效和成败？如果要改革需要怎样的政治环境？如果目前达不到改革的目标的预想的要求或水平，是否可以先进行一些尝试性的政治改革，比如，调整政府内主要官员的职位和权力结构，与主要利益集团之间的沟通和理解，收集民间对于改革的期望的方向和目标，通过适当的途径向民间讲解改革的目的和意义，让民间了解改革的方向和最后要达到的目标，等等。这些工作都是立志要改革社会者必须做的工作，尤其是在目前的大的社会背景之下。

第二，改革不得以剥夺民间财富为目的或者手段，凡是希望通过掠夺民间财富而达到积累国家财富的改革，必将失败，因为，这样的

改革完全背离了改革的根本目的——富国强民，实现民族的强盛。如果改革的结果是国家的财富得到了暂时的积累和增加，而民间的财富则为此而减少甚至被搜刮殆尽，那这个社会就是危险的，人民早晚会起来反对这样的政权。自古以来，凡是以攫取民间财富为立国或者变法的目标的，无不落得个身败名裂、遗臭万年的下场，尽管可能你的初衷和出发点是好的积极的，王莽改制的最终失败就是一个鲜明的实例。当然王安石的变法从本质上与王莽改制有着本质的不同，王莽是为了借此搜刮财富，为他的篡取的政权服务；而王安石变法的根本出发点是为了增加国家的财政，从而达到富国强兵的最终目的。但是，无论出自何种目的，保护民生、维护民权，保证民间商业的健康、有序的发展，才是一个成功变法者的应然选择。

第三，国家干预经济是一个经济界永恒的话题。国家从何种角度干预经济？在哪些范围内干预经济？干预的程度如何？干预的效果如何？这些是每一个经济管理者和改革者关心的焦点问题。国家干预经济无非出于以下几个目的：一是抑制国内豪强对于土地、财富的强大的兼并势力，如西汉时期；二是希望通过凝聚社会财富，增加国家的投入，来应对对国家和社会造成了严重不利影响的经济危机，以解除经济危机对国家之损害及威胁，如北宋时期；三是试图利用国家的力量公平、合理地分配经济和社会资源，以改变已经出现的社会分配严重不公，贫富严重分化的局面，解决因社会分配不公所带来的各类社会矛盾，实现社会之公平、公正。四是在特定历史时期，为了达到国家或者某个利益集团的政治、经济目的，而将国家和社会财富统统集中起来，由掌握了政治、经济大权的集团或者政党统一控制，从而达到他们的目的，二战期间的纳粹德国对于国家经济命脉的控制，就是为了达到纳粹统治欧洲、掌控世界的目标。

但是，无论出于什么目的，任何国家和政府在进行改革和试图达到某个目标的过程中，都不得以剥夺民间财富为目的或者手段来达到自己的目的。如果这样做了，就等于宣告了这个政权的灭亡。

八、帝国中的商世界

（一）庞大帝国促商业

代替貌似歌舞升平的南宋政权的，就是在13世纪建立了世界历史上最大的帝国——蒙古帝国所建立的元朝政权。

蒙古帝国是指于1206年由铁木真建立的蒙古族政权，其孙忽必烈于1271年改国号为“元”，这就是元朝。由于忽必烈违背大汗选举传统即位以及他的“行汉法”主张，四大汗国纷纷脱离他的统治。元朝于1271年建立时，金帐汗国、察合台汗国、伊儿汗国实际上已独立，虽然法律上属于大蒙古国的藩国，但是各汗国各自为政，互不隶属，有时甚至战争，而且它们的政治制度和统治方法也有很大的不同。

蒙古帝国是世界历史上面积最大的帝国、连续性版图最辽阔的国家，蒙古帝国的面积达3300万平方公里（1270万平方英里），占了世界土地面积的22%，超越了五分之一，为20世纪时苏联的1.5倍，现今俄罗斯的1.9倍，含盖了当时疆域内1亿的人口，是世界历史上版图第二大的帝国，仅次于大英帝国。

在长期的游牧生活和不断地向外扩张过程中，蒙古人的生存与发展深深地依赖于与中国及其他国家的贸易。蒙古人自己没有什么生产的技术，但是却将所有被征服地区的文明和技术综合在一起，产生了更大的效益。在蒙古人的统治之前，中国、波斯、欧洲之间的交流是少量的、偶然的、缓慢的，而蒙古人却以游牧的军队和开放的思想意识打破了距离和国界、封闭的城墙和堡垒，在他们的的带动下，中国有了德国的矿工、俄罗斯的士兵、法国的工匠、波斯的胡萝卜和柠檬，波斯有了中国的工程师、水稻和中国以按指印为凭证的习惯，欧洲有了中国的面条（从此意大利有了意大利面条）、纸牌、茶叶和印度的象牙，为阿拉伯带去火药武器，让中国的医生和针灸、把脉的技

术传到伊斯兰世界，让波斯的穆斯林医生将组织器官和循环系统的知识带到中国。全世界的商人不受阻碍地来往于北京和威尼斯、巴格达和爪哇、朝鲜和撒马尔罕，巴黎和扬州，克里米亚和广州之间。在这期间，蒙古草原的骏马、猎鹰和毛皮，中国的瓷器、珍珠、中药、火药、丝绸，波斯的香料、钢铁、宝石、地毯等都在蒙古高原在中国——欧洲——阿拉伯之间穿越。因而，这也就造就了蒙古民族对于商业贸易的重视和羡慕。虽然蒙古人以游牧民族的姿态，世代居住在远离当时文化最发达的农业文明区域，但在蒙古人的血液里并不缺乏商业文明的基因。公元1218年，成吉思汗选派来蒙古经商的回教商人马合木和阿里火者为正副特使，到中亚洽谈通商事宜。他们不负重托，完成了使命，令成吉思汗大喜过望，立即派出由500人组成的庞大商队去中亚通商。他们从中亚带回的各种珍奇异宝，让成吉思汗夜不能寐，欲望世界的财富成为他挥之不去的梦想，这也是促使蒙古帝国三次西征的主要动因和目的——夺取西方各国的领土、财富和人口。

雄才大略的成吉思汗，虽然威严冷酷，但是，对于商人却格外开恩。他希望通过他们了解世界，同时，也渴望通过他们获得更多的财富。因此，他对于来自宋朝、金国、西夏和西域诸国来的蒙古经商的商人，一律发给通行证，命令各个关卡不得干扰他们从事商业活动，并派出军队加以保护。如果商人货物积压在蒙古，成吉思汗有时还从府库中拿出金银高价收购。成吉思汗利用优惠商人的政策，吸引了众多商人前来蒙古经商，带来了蒙古所需要的各种生活和战略物质，不仅提升了蒙古的整体经济实力，而且满足了军队战略物资的储备，为征服世界做好了积极的准备。

（二）海外贸易显特色

元代商业的一个最大的特征就是其对外贸易获得了飞速的发展。元代势力广及海外，吸引了世界的目光，除了周边的国家外，欧洲、

非洲、阿拉伯国家等地的商人、探险家都来到中国寻求商机和财富。当时中国生产的精美的手工业产品与奢侈品，颇为国外市场看好，元统治者也需要享用海外的珍奇物品，因此，元代的商品生产较之前朝更为扩大，许多城市繁荣异常，造成这种繁荣局面所依靠的就是对外贸易的空前发达。

元朝对外贸易的发达的根本原因就是得益于其领土的空前广阔和交通的发达。元帝国兵威所播之处，便是商业势力所及之处。因而，促使商人把贸易活动从国内转向国外。贸易的产品中尤以工艺品的出口为重。同时，国内对于国外的许多高级消费品的需求也不断增大。这就使得元朝的对外贸易日益频繁，其发展达到前所未有的高度。

元代的对外贸易，依货物运送方式，可分为陆路贸易和海路贸易。陆路贸易的最大的通道就是所谓的“草原丝绸之路”。它东起漠北，穿越哈萨克草原，经察合台汗国，东与新疆畏兀儿相邻，西至今乌兹别克撒尔马罕和布哈拉等地，和立国于钦察斡罗斯之地的钦察汗国，直到欧洲。这是一条中国与中亚、欧洲贸易的重要商道，也是世界东西方商品交流的必经之地。到中国作买卖的欧洲人，只要到达了黑海，就踏上了这条“草原丝绸之路”。

当时通过这条漫长的丝绸之路贩运的商品，计有欧洲拜占庭帝国的君士坦丁堡、波兰、奥地利、捷克、俄国，以及意大利的威尼斯、热那亚，甚至北欧汉萨同盟等地的商人，他们携带着大量的金银、珠宝、药物、奇禽异兽、香料等商品来中国或在沿途出售，所购买的主要是中国的缎匹、绣彩、金锦、丝绸、茶叶、瓷器、药材等物。由于从欧洲到中国的路程十分遥远，沿途的地理气候条件也非常复杂险恶，盗劫之虞又难免发生，所以，商人们一般都必须组成数十人乃至上百人的商队结伴而行，且随地需要雇用翻译，携带必要的食品、什物、草料等。

但是到了元朝后期，西北诸王不时挑起战乱，陆路交通也因此而时常阻塞，因而，元朝的对外贸易转而以海路贸易为主。

元灭南宋，据有了东南沿海诸良港，具备了发展海路对外贸易的各种条件。元政府继而提出了“以损中国无用之货，易远方难制之物”的市舶通商原则，元政府不仅颁布了市舶条例，还制定了一系列鼓励海上贸易的政策措施。例如，任用对外贸易的专门人才、优恤舶商、设置海站、向舶商低息贷款等。元代开辟的国际航线主要有：

东行航线：从庆元港启碇，东到日本。航程10天左右。

南行航线：从泉州、广州启碇，南行经西沙群岛，先至占城，然后再往三佛齐、渤泥等南海诸国。

西行航线：从泉州、广州启碇，在冬季趁北风出港，经南海，三佛齐，越马六甲海峡进入印度洋，在印度的俱蓝，至波斯湾，然后沿阿拉伯海岸西南行，至亚丁湾和东非沿岸的弼琶罗（今东非索马里）。第二年夏季趁南风返航。此航线往返一趟需要两年。

到欧洲也从泉州出发，经马六甲海峡，到阿曼利亚，渡黑海经君士坦丁堡到威尼斯。

北行航线：从泉州出发，趁南风季节北上，经间岛及咸镜道去高丽，冬季趁北风返回。

从国外进口到中国的“舶货”种类繁多，大体分为“宝物”、“布匹”、“香货”、“药物”等几类。具体包括：象牙、犀角、鹤顶、真珠、珊瑚、玳瑁、白番布、花番布、草布、剪毛单、沉香、速香、黄熟香、暗八香、乌香、奇楠木、降香、戎香、乳香、檀香、脑子、阿魏、没药、胡椒、丁香、肉子豆蔻、白豆蔻、豆蔻花、茴香、硫黄、血竭、木香、番白芷、雄黄、苏合油、苏木、射木、乌木、红柴、沙鱼皮、皮革、皮枕头、牛蹄角、白牛蹄、黄蜡、风油子、柴梗、磨末、草珠、花白纸、藤席、藤棒、孔雀毛、大青、鹦鹉、螺壳、巴淡子等等。

从中国向海外出口的货物大体有：纺织品，包括：五色绸、土绸绢、绸绢衣、色缎、苏杭五色缎、青缎、龙缎、色绢、细绢、五色

绢、江绢、建宁锦、花锦、软锦、舟山锦、绫罗等。陶器、瓷器，包括：军持壶（净瓶）、飞凤碗、粗碗、青白花碗、青瓷花碗、青瓷器、瓷器盘、瓷瓶、花碗、青盘、乌瓶、青碗、水坛、小罐、瓦瓶、瓦瓮、大瓮等。玻璃制品，包括：土珠、烧珠、硝珠、五色烧株等等。金属和金属制品，包括：铁条、铁块、铁鼎、铁锅、铁腕、铜器鼎等等。日常生活药品，包括：漆器、雨伞、小皮箱、小木箱、草席、针、帘子、木梳、绢扇、书籍、文具等等。药材，包括：大黄、乾良姜、白芷、樟脑、麝香，以及各类乐器和玩具。

（三）商人分化促崩溃

元代对外贸易的发展，给商人提供了经商牟利的机会，造就了一大批颇为得势的商人。但是，由于实行种族歧视政策，元代的商人被分为色目商人、寺院商人和汉族商人三大类。

色目商人是元代商人中的一个相当庞大的特权阶层。元代对除蒙古以外的西北各族、西域以致欧洲各族，概称为色目商人。“色目”意为“各色各目”，色目人意指种类繁多的人，有是学者提出有31种色目人，还有学者认为有23种色目人。常见于元代记载的色目人有唐兀人、乃蛮人、汪古人、回回人、畏兀儿人、康里人、钦察人、阿速人、哈喇鲁人、吐蕃人等等。色目人中多数是商人。而色目人却又由信奉伊斯兰教的信徒为其主要成员。其前身来自于被降服的中亚、波斯的工匠、平民，军士、官员、学者以及唐宋时期寓居中国的大食、波斯人的后裔，这些人构成了色目人中的绝大部分。

伊斯兰教对商业一直持赞赏态度，因为，其创始人穆罕默德幼年时经商，以后的大哈里发也都是商人。由于有外贸的传统，信奉伊斯兰教的人都很善于经商。伊斯兰教在元代势力很大，钦察、伊利汗国都信奉伊斯兰教，部分蒙古人也被伊斯兰化。在元王朝建立后，回回商人更以贩卖珍宝为务。他们在中国经商，可随意住宿在那些定居当

地的穆斯林商人家中或馆舍中，馆舍不仅负责妥善保管客人的财物，还可以代客选侍妾，择室同居。

伊斯兰教商人在元朝既享有法定特权，又获有特殊照顾。如有个伊斯兰教的商人哈哈，违反了市舶则法中规定的不许到与商船公验中填写不符的国家去贸易的条例，按律当财物没收充官，人杖107下。但受到同为穆斯林的中书左丞倒剌沙的袒护，竟庇而不问。

以信奉伊斯兰教人为主的色目商人最擅长经营珠宝。元代的皇帝、诸王、公主、驸马家中珠宝的需求量极大，他们的衣服、帽子、鞋履、幡帘以及种种用具上都要镶嵌珍珠，这些珍珠全靠色目人从国外贩卖而来。他们得到大珠或其他异宝就献给皇帝，皇帝则赐予他十数倍的巨额赏赐，时称“中卖宝物”。元泰定帝（公元1276-1328年）时，应偿付“中卖宝物”商人的定价，多达40万锭，约等于全国一年“包银差发”11万锭的4倍。成宗元贞年间（公元1295—1296年）有西域商人奉珍宝进售，名押忽大珠，售价高达60万锭。在元代，珠宝商的获利远远超过其他商人。

元代通行“斡脱”一词。斡脱是突厥语的译音，同僚、同伴之意。经营草原与定居地区的长途贩运的西域商人组成商帮，结队而行，自称“斡脱”。由于他们投靠蒙古贵族后为之经商放债营利，蒙古人便以斡脱称之。入元以后，政府为持有令旨的官商专门立有户籍，称为斡脱户。元政府曾设立斡脱总管府、斡脱所等机构对其予以管理。这些斡脱户常常贩运违禁物，以谋取超额利润，甚至违制不纳商税，以扰民害政而获得朝臣的非难。但在皇室和诸王妃的支持下，他们的行为并未收敛，还发展到远洋贸易。

斡脱商人的最大之危害，是对于人民的高利贷盘剥，这也是造成元代社会矛盾尖锐的根源之一。

但是，色目商人除了经营珠宝贸易外，还经营普通商品贸易，其中药物贸易颇受中国人民的欢迎。元朝初年，元朝政府没有设立医药机构，随着大量色目商人在中国各地的贸易活动的频繁开展，阿拉伯

医药也随之传入中国。元末客居杭州的伊斯兰教文人丁鹤年，靠卖药自给，他经手的药物中具有阿拉伯香药，是靠伊斯兰教商人贩进来的。杭州城内有埃及富商奥托曼开办的阿拉伯医院，每年消耗的大量药物也大都来自色目商人阿拉伯国家购入。

寺院经商自南北朝以来历朝都有，蒙古人原信一种原始宗教——萨满教，但其相对于已经经历了长时间的历史发展过程，而其教义和仪式都日渐成熟的佛教、道教、伊斯兰教、基督教等宗教而言，蒙古人逐渐意识到，这些已经成熟的宗教经典、教义和组织，更适合经济和社会发展水平较高的国家和民族的需要，于是，他们开始有意网罗不同信仰的宗教人士，汲取他们的聪明才智，为蒙古政权服务，甚至把儒家学说也作为了一种宗教对待。他们的宗旨是：只要服从蒙古政权，任何宗教信仰都可以在其管辖的领域内流传、传播，任何人也都可以信奉之，对于其中有利于元政府统治的部分，还要加以发扬、广大。因而，元政府保护和优待宗教职业者和信徒，尊重外国来华的僧侣、教士，对他们在中国的商业活动，也给予保护和优惠。特别是对于元代的统治中心最尊的藏传佛教（喇嘛教）的寺院和僧侣的商业活动，不仅拥有参与权，更享有一系列的特权。元世祖中统四年（公元1263年），下诏允许寺院“种田入租，贸易输税”，从而确定了寺院只要按章纳税，经商是合法的原则。

元政府对寺院资产明令保护，使得寺院经商活动十分广泛，它们有经营酒店和商店业务的，如位于大都的大护国仁王寺，仅在江淮等地就有酒店140处之多。镇江金山寺经营茶叶生意，寺院僧人与商人就在茶馆里说和成交。寺院甚至还拥有浴室、药店、廊房，各业俱全。海外贸易中也有寺院的介入。除了开设店铺外，放高利贷也是僧侣经商的一个主要内容。开“解库”就是一项获利颇高的生意。“解库”即典当，或以物质钱，或实物借贷，其放贷对象除中小商人外，还有农民及民间贫穷者。这类借贷往往发生在青黄不接、吉凶喜丧之时，还有赋役繁重及赌博、酒色花费之际。农民质贷时，因为利息很高，致使到期无力偿还，被迫以田宅顶债，有的直接沦为寺院的奴仆。

在元代种族歧视的政策下，总的来说，汉族商人处于不利的境地。作为第三和第四等的地位的汉人与南人经商，要受到各种禁令的限制。如法令规定：汉人及南人经商或因事外出，必从有司会同邻保出给文引，违者究治。旅店必须查“文引”，有可疑者不得留宿；沿海居民不准与蕃商交易；江南地区的铁货和生熟铁器不准运往长江汉水以北，违者以私铁论；江南地方于夜间禁钟响后、晓钟以前，商户不得买卖；不准聚众立集场唱词，不准百姓起集买卖，以防防农滋盗。稍有违反，即受惩处。即便如此，由于元王朝的统治者具有强烈的商业精神，因而，元代是中国历朝重商思想最浓厚的朝代，与此相对，轻商、贱商思想则最为淡薄。因而，整个元代汉族商人的经商行为也没有被完全禁杀，甚至在商业活动中发挥着不可替代的重要作用，在中国大地上出现了一批汉族的民间大商人。如，商业发达城市扬州的大商人张文盛，北出燕南，南抵闽广，以致家僮数十，终成巨富；扬州商人李椿，以贩卖陶器为业，有约必信，远近化之，不二十年，为里巨族；北方阳丘崔氏，资累巨万，言富室无居其右；清州人高氏逐盐之利，权天下之货，成为商人的榜样；河南人姚仲实，弃官从商，在各地行商10年，累资巨万，后来与皇室拉上关系，捐资500万缗，为皇帝建学馆，得以出入朝廷参与一切国典，命为京师耆耋长。

盐业是个可以发大财的行业。汉族大商人通过贿赂官吏，把柄着盐市，他们买到盐引后，将每盐引本可取400斤盐的量多取至700斤，或夹带私盐，谋取暴利，而成为舆马之华，宫庐之侈，封君莫之过也的富甲天下的巨商大贾。

对于这一批富甲天下的大盐商的出现，诗人杨维桢写下了《盐商行》一诗：“人生不愿万户侯，但愿盐利淮西头。人生不愿千金宅，但愿盐商千料舶。大农课盐析秋毫，凡民不敢争锥刀。盐商本是贱家子，独与王家埒富豪。”

元代海商中也有私商。例如，杭州张存起家贩舶；嘉定朱、管两家，利于海中，至资巨万；定海夏仲贤为海外贸易，数年，成为定海

之首富。

元代经营海外贸易而致巨富的还有一个传奇式人物，即在元末被称为“江南第一富家”的沈万三（沈秀）。关于此人的传奇故事，将在后面的章节中与读者娓娓道来。

元中叶以后，元政府所征收的课税，已经是世祖时的20余倍，而国用却日患其不足。据《元史》及《新元史》记载，元中以后，除了有定额的商税（常课、岁课）之外，还有无定额的额外课，其名目多达32类，包括：（1）历日；（2）契本；（3）河泊；（4）山场；（5）窑冶；（6）房地租；（7）门摊；（8）池塘；（9）蒲苇；（10）食羊；（11）荻苇；（12）煤炭；（13）撞岸；（14）山查；（15）曲；（16）鱼；（17）漆；（18）酵；（19）山泽；（20）荡；（21）柳；（22）牙利；（23）乳牛；（24）抽分；（25）蒲；（26）鱼苗；（27）柴；（28）羊皮；（29）磁；（30）竹苇；（31）姜；（32）白药。在征税的过程中，官府拘禁强征，往往不顾人民的死活，如江湖鱼科未有定例，长流采捕，贫民恃以为生，但所在拘禁。因而，到了元末，盗贼蜂起，天下大乱。因而，如果说元之亡，亡于饥馑盗贼，还不如说，亡于民穷财尽，公私困竭。元代实行的种族歧视政策和元中以后对于人民的横征暴敛才是元朝灭亡的真正原因。

本章结论

宋元时期是中国商业得到迅速发展的黄金时期，在这个时期里，中国商人的智慧也得到了充分的开发，也是中国商人施展其才华和抱负的黄金时期。在这个时期里，伴随着商业的发展，一些旧的、不适应商业发展的制度也被改变或者抛弃，并且建立起了一些具有中国特色的有助于商业发展的新的商业组织，如施行了千年的坊市制度，到

了宋代被废除，此外，牙商的出现，最早的纸币“交子”的出现，团行组织的形成，商人地位的提高，对外贸易的发展，等等，这些都是商业得以迅速发展的前提条件和带来的结果。其间，虽然也经历过数次政府改革措施对于商业和商人的打击，但是，宋元两代的政策和措施总的来说还是有利于商业和商人发展的，值得我们认真地予以总结和研究。

第六章
千年成一梦

一、周庄遗迹传天下

周庄，是江苏昆山南面的一个小镇，东毗青浦，南接吴江，西邻吴县，镇四周环列着澄湖、白蚬湖、淀山湖和南湖，所谓镇为泽国，四面环水，咫尺往来，皆须舟楫，一派湖荡密布、港汊纵横的水乡之景。如果你到过周庄，那里悠远的历史，带有浓重南方水乡风情，必定会引起你无限的遐思和游兴。曾有人盛赞周庄“不但是江苏省的一个宝，而且是国家的一个宝”。周庄之美，首先在水，两横两纵的河流在此形成“井”字形从镇中穿过，水景如诗如画。周庄之美，还在于河上的桥梁，周庄至今仍保存着建自元、明、清代的石桥14座，其中当推双桥、富安桥、贞丰桥、福洪桥最有代表性。直至今日，周庄依然保留了诸多明清时期的建筑。但在周庄还有一个所有游客都不得不游的一个景点，那就是位于周庄水乡东垞马道街的一座著名的宅院，这座宅院记录下了中国历史上一段令人扼腕深思的传奇故事。

元顺帝至元年（公元1335年—1340年）间，周庄镇东新搬来一户人家，男主人姓沈名佑，迁居与此前，沈佑曾居浙江南浔小官渡。沈佑有数子，但长子与次子均早夭折。沈佑认定小官渡的风水有问题，害怕如果再在此居住还会有灾难降临，于是，他变卖田地，举家迁往妻子王氏的娘家——昆山周庄。沈佑来到周庄后，做的第一件事就是买田，置办房产。沈佑没读过多少书，但他深知诗书传家的道理。可

是，他那个排行老三的沈万三却从小就是个在私塾里经常挨先生板子的顽儿。沈万三虽然读书不上劲儿，可经常弄些小玩意或者零食卖给私塾的小儿们，自小就做起了小商贩的营生。

沈万三长大成人后，从父亲和母亲那里拿过一千两银子作本钱，开始了他的商人生涯。但是，他第一次经商就遭遇到了滑铁卢。他用家里给的这一千两白银，在苏州定做了一船苏扇，从大运河运到了京城大都。可是那年整整一个夏天京城却风凉如秋，而且三天两头地下雨，那批苏扇是用面粉打的浆糊糊制的，在潮湿的天气里很快就开始起霉。他身边留着的一点备用钱很快就被那些蒙古、色目官员勒索殆尽。结果他连客房钱都交不出来，直到被客栈老板赶出客栈，他也只得沿途乞讨而回周庄。一路上，他强咽下讨来的猪狗之食，露宿于庙祠草丛之中，为了能吃上一口饭，给人家做小工，为丧家背死人……

在经历了千难万险之后，像被洗劫一空的沈万三终于回到了昆山周庄的家中。他拿出家中的《史记》、《汉书》认真地阅读起来。他仔细阅读了《史记》中专门记述商品流通的《货殖列传》，并联系自己在京城的失败而细加体味，渐渐地再次鼓起了重新经商的勇气。经过反复思量，他向周庄本地的秦记丝绸铺赊了一批丝绸，运到扬州出售，结果半天时间，运来的丝绸已所剩无几，可匆匆赶来要货的客商仍是有增无减。这次扬州之行，沈万三不仅售出了所带的所有的丝绸，还结识了即将仿效韩山童、刘福通、彭莹玉、徐寿辉等人起兵反元的苏北盐枭张士诚的弟弟张士德，而且还和张士德约定了来年春天的一笔可观的丝绸和大米的买卖。第二年开春，沈万三准备了3000多匹丝绸和6万余石粮食，来到张士诚的根据地得胜湖，卸掉了丝绸和粮食，装上了十多船的盐，日夜兼程地来到了刘家港，经义士大姑的从中介绍，把这些盐卖给了南洋商人苏里哈，仅这一趟，沈万三就独赚100多万两白银，并且从此搭上了张士诚这条船。

后来沈万三听说张士诚准备攻打苏州，便决定移资苏州，在苏州盘下了十多家店铺，经营涉及珠宝、瓷器、米行、竹木器等生意。这

一切行动其实已经勾画出沈万三在苏州的经营方略。后来，在张士诚兄弟的庇佑下，沈万三获得了苏州商界领袖的地位，在观前街上一连开设了首饰店、古董店、漆店、布店、绸缎庄、珠宝店、山货行、茶叶店、药材店、典当行、银楼、金号、书店、春册店十多家店铺，店招上一律冠以“苏州沈字商号”。同时，他还派人远走蒙古、陕西、青海、甘肃及云、贵、川，在那里或是购买，或是参股委托，各设了几家代购代销店。他和夫人陆丽娘则亲自来到繁华的应天府的秦淮河畔，化大价钱盘购了几家经营各类物品的杂货店和一家丝绸店。沈万三和那家丝绸店的黄老板谈妥了委托他管理这家店的事情，并且提出，要把应天府的这几家店合起来成立一个应天分号，仍由黄老板掌管。他让在陕西、青海、甘肃、两广和福建的各分号，为应天等分号代收皮货、药材、山货等，由应天等分号代销，陕西等分号为批销商，应天等分号为代销商。同样，应天等分号也可以把丝绸、工艺品等发给那些分号，那样，应天分号等就是批销商，而陕西等那些分号就是代销商。批销商和代销商双方的结算方式可以采用赊购的方式进行。具体做法是：每年秋天，沈万三让福建、广东或西北的分号给应天分号发货，应天分号将这些货再赊卖给他们的代销商。到次年春天，当西北等分号再给应天分号发货时，就从应天分号收回上年秋天的那批货款。同样，到第二年秋天再发货时，再收回当年春天的货款，以此连环式的销售方式来扩大沈字商号的经营规模。至于应天分号和别处分号发生往来结算，也是以这种方式进行。这种赊欠只能是在各分号之间进行，和其他商店往来，一律以现金结算。至于各地分号和总商号之间的关系，那就由总商号每年和各分号结算一次，按利润所得，分号和总商号间五五分成。

可是，时局却无法总是对沈万三有利。就在沈万三与张士诚之间的合作准备更进一步深入开展的时候，张士诚与朱元璋开衅争战，张士德被朱元璋俘获并被杀。而此时，方国珍也北伐张士诚，兵临昆山城下，张士诚计出无奈，倒旗而降元，元廷在授予他太尉官职的同时，提出要张士诚秋后给京城大都运粮十万石。张士诚在力争无效、

万般无奈的情况下想到了沈万三。他约见沈万三，请求沈万三筹粮十万石。沈万三答应后，经过一番谋划，沈万三一方面派人给北面运去大米十万石，自己则暗下南洋，在当地商人的帮助下，他又搭起了与南洋之间经营丝绸和珠宝、药材、生漆、香料等商品的贸易的桥梁，自己从中大获其利。经过沈万三不懈努力，他的财富已累积十几万万两白银，甚至超过了当时元朝全国一年生产总值的十几倍，真可谓富可敌国。为了与南洋做丝绸生意，他向租种他田地的农民提出每年必须要种植一定数量的桑田，并养蚕，每年以茧子交租。他的目标是：躲在这个幽静的江南小镇，做天下的大生意。

朱元璋与张士诚的较量的结果，是张士诚的最后彻底失败。张士诚被杀后，沈万三冒着极大的风险替张士诚收了尸，下了葬。朱元璋闻听大怒，当即下令将沈万三打入死牢。后经朱元璋的谋士刘伯温出面劝解，指出如果杀了沈万三，也只能得到沈万三的一颗头颅而已，他散布于全国各地的资财，必然因为沈万三的死而散尽，朝廷根本拿不到，如果不杀他，他的财富也必可以为皇上所用。经过思考，朱元璋放了沈万三。

朱元璋对于自己的都城应天府的城墙过于低矮，十分不满，想重新修筑城墙，可是，库府空虚，一时拿不出这笔修筑费用。刘伯温提出让沈万三等巨商筹措修筑城墙的资金。沈万三当然不敢拒绝，但提出与朱元璋对半而筑。朱元璋答应了他的要求。结果沈万三果真早于朱元璋三日完工。在庆功宴会上，朱元璋趁着沈万三微醉，突然发问：“你现在还有财力为寡人做些什么吗？”沈万三趁着酒劲说要为朱元璋犒军。朱元璋问：“怎么个犒法？”沈万三说：“我给他们发钱！”朱元璋说：“我有百万军队，一个士兵发一两，可就是百万两啊！”沈万三大言道：“再有百万我也犒得起！”朱元璋勃然大怒，愤怒地吼道：“天子的军队要你犒吗？要你养什么？你想谋反呀！”并当场要将沈万三推出午门斩首。正在这时，马皇后走了出来，喊了声：“且慢！”马皇后对朱元璋说：“沈万三为天子犒军也是对皇上的一片忠

心，何能杀之？再说杀了沈万三，今后还有谁敢为皇上效力？”朱元璋看了看马皇后，又看了看沈万三，说：“好吧，先把他关入大牢。”

沈万三在狱中给朱元璋上了一道书，几日后，朱元璋亲自来到了狱中想看看如果沈万三能够真心服从他，可以收他做大臣，专为国家管理经济。他和马皇后和刘伯温三人来到狱中见到沈万三，问他有何话要和他讲，请当着马皇后和军师的面当场说来。谁知沈万三开口便恳请皇上取消种种海禁限制，以海上贸易作为立国之方略。他说：“元朝廷实行海禁，可收效甚微。其原因就是，沿海商民，因商道不通，反而转而为寇，海禁愈严，贼伙倒是愈盛。正所谓：片铗不许下海，艨艟巨舰反蔽江而来；寸货不许入番，子女玉帛满载而去。”朱元璋以有恐危害朝廷的安全和出现贫富不均的情况，而拒绝了沈万三的建议，也没有耐心再听沈万三继续辩解下去，和马皇后、刘伯温离开了监狱。后在马皇后和刘伯温的再三劝解下，朱元璋念其旧情，采纳了沈万三上书中所提出的一些意见，晓谕天下，却仍然没有开海禁。沈万三虽然保全了一命，可是其全家却被流放云南。这位因逞强而遭祸的豪侠巨商，从此在中原大地失去了踪迹，他在云南郁闷而终，他的巨万财富也顷刻间散尽。

沈万三与朱元璋间的冲突反映了中国历代商人与政府之间的冲突，是中国传统社会里商业文化与官文化冲突的典型代表。朱元璋作为中国传统文化中皇权的象征，他所关注的是如何夺取政权，如何统驭其治下的臣民，如何稳固自己的统治权力，如何将天下的财富揽入自己的麾下；而作为一代巨富的沈万三所关心的则是如何治理好自己麾下这份偌大的产业，如何将自己的产业做强做大，如何守住和保住自己的产业，如何利用自己的财富和社会影响力提高并稳固住自己的地位，如何让普天之下的同仁们共享天下财富。作为前者他所希望看到的是全体臣民对他权威的信服和崇拜，而后者他所希望看到的是自己的产业日益做强做大，自己的社会地位日益提高和稳固，而当这两种文化和理念相碰撞在一起并且擦出火花时，其结果便可想而知。这里我们不妨通过对于民间一直流传下来的一个关于穷途小和尚和落魄

小商人的故事的剖析，来分析和理解一下朱元璋和沈万三这两个来自于不同精神世界且各自代表了完全不同的两个阶级人物之间的心路历程，从中或许可以激发出我们更多的灵感和启发。

那是在沈万三第一次到大都经营苏扇生意失败后，从大都一路乞讨着回周庄的路上发生的一段故事。在风里行走了一天，已经又累又饿睡倒在一间破败的土地祠角落里的沈万三，睡梦中突然觉得有人用脚踢了他，他睁开惺忪的睡眼，看见面前站着一个人影。“往那边去一去，让我也好睡！”来人的口中充满一种霸气。沈万三借着微弱的月光和星光，才看清楚进来的是个小和尚。经过一番对话，沈万三才知道，这个霸气十足的人原来是个出家的和尚，名叫朱云龙，因为家境贫穷做了和尚，在寺里做烧火僧，还经常受到其他和尚的欺负。在知道了朱云龙的遭遇后，沈万三提出邀请这位和尚一起去江南经商，朱和尚婉言谢绝了沈万三的好意。第二天，他们结伴去乞讨，在路上的一个茶摊前讨水喝时，一位正在编筐的老婆婆，给了他们两人一盆剩菜汤，两人分而食之。当二人向老婆婆道谢时，老婆婆一边依然编着柳条筐，一边说：“快莫这么说，人么，谁没一个背时的时候啊！家中就我这该死的还没死！你看我，挖野菜，编柳条筐，还不是这么挺着吗！”说着她宽慰地笑笑：“大灾小难三六九，谁都会遇到的。”沈万三激动地对老婆婆说：“老妈妈，就凭你这句话，我沈万三也要再站起来，有朝一日来报答您老人家！”老婆婆莞尔一笑：“你潦倒到这田地，只怕你爹娘老子都报答不了，喝了我这么点野菜汤，倒要来报答我？”沈万三跪在地上对着老婆婆磕了一个响头。站在一旁的朱云龙也对老婆婆拱手道：“老妈妈，我朱云龙如果有朝一日出人头地，一定不愧对淮西父老！”老婆婆看着沈万三和朱云龙缓缓地说：“你们都非平常之人，今后，会有福或有财的！”老婆婆还把那个盛野菜汤的青花瓷盆赠送给了沈万三作为讨饭盆。沈万三郑重地接过老婆婆送给自己的讨饭盆，将盆高擎，弯下腰来施了个大礼。朱云龙不解他为何对这只破盆行如此大礼。沈万三真诚地说：“这只盆，可是我沈富今后浮沉于商海的一只聚宝盆呢！”

当二人来到插着前往濠州和滁州路标的一个岔路口时，朱云龙兴奋地说：“好，好！我有福，你有财！我不去扬州了。现在白莲教到处在造官府的反，我认识濠州一个白莲教的堂主郭子兴！”他一把抓住沈万三，“我们一起去投奔吧！你到他那儿，照常可以发财！”沈万三后退一步：“不！不！大哥，小人只是一个商人！”朱云龙脸上露出鄙夷之色，心中暗骂沈万三是个胆小鬼，即使将来发了财，也没福享用！

自此，小商人沈万三与小和尚朱云龙，各自追寻着各自的梦想而分道扬镳了。

这个小和尚，就是大明帝国的开国之主——明太祖朱元璋。

正是这种对于不同的人生道路的选择，决定了他们今后各自的命运。多少年后，当这二人再次相遇时，各自也都走到各自命运的巅峰——沈万三成为海内外驰名、富可敌国的一代巨商，朱元璋成为中国历史上一个空前强盛的帝国的开创者。而当这两个选择了截然不同的人生道路的人物再次聚首，并且在政治地位和权利（力）上已经产生了巨大的悬殊之后，如果再因为各自的世界观和人生历程的不同而发生了冲突，那么他们各自的最终结局便可想而知了！

沈万三作为一个大商人，他所思考的是如何使所有像他一样具有商通天下弘志的商人能够获得最大的发展空间，如何能够利用自己与当今皇帝的这种特殊的关系，让国家为商业的繁荣发展提供尽可能的一些便利之政；而朱元璋所考虑的则是如何利用像沈万三这样的巨商大贾为自己的统治服务，如果他们能够为自己所用，并且成为在国家危难之时可资利用的一股力量，那么他就可以在可以容忍的范围内容许他们做些事情；但当他得知这些人不能为他所用时，他所担心的是有朝一日他们为他人所用，那就会危及到自己的政权。为了预防这种情况的发生，就必须对那些不能为他所用的巨商大贾采取坚决的措施。因为朱元璋从骨子里仇恨和忌惮商人，尤其是像沈万三这样富可敌国的巨商大贾。他是一个从中国最底层走出来的农民，元末以来，元廷的腐败和连年的战乱，以及农村贫富严重不均的残酷的现实，在

他幼小的心灵里就留下了一个坚定的信念——富人和穷人天生势不两立，不能共存！在他朴素的世界观中，认为自己是靠着一步一个脚印的实干和冒着无数次被杀头的风险才走到了今天，而那些巨商大贾都是靠投机取巧、坑蒙拐骗、阴险狡诈而获取的财富，他们的成功过程与自己在追求成功道路上所付出的艰辛和代价是不可同日而语的！因此，如果不是马皇后和刘伯温的再三劝解，就凭朱元璋那狭隘、猜忌心极重的性格，恐怕有十个沈万三也不够他一次杀的！对此，我们或许可以从以后在大明朝廷里发生的那一幕幕令人惊心动魄的政治屠杀惨剧中，得到启示和结论。这是历史的悲剧，更是中国文化的悲剧！试想，如果沈万三不被朱元璋用政治手段予以消灭，而是任用沈万三管理经济，或者采纳了沈万三所提出的废除海禁、发展工商业的建议，那么，中国14世纪以后的商业史，甚至政治史可能要因此而改写！

沈万三被流放云南之后，位于周庄水乡东垞马道街的那座沈氏宅院，也成为了数百年来人们凭吊这位古代巨商和谈论中国古代商人与皇权之间关系的场所和见证。真是：古今悠悠多少事，后人凭吊空牢骚！

二、新型商人撑天下

明代是商品经济迅速发展，中国传统经济结构日益解体的、经济结构新旧交替的重要的历史时期。这个时期一个最突出的表现，就是出现了新型商人集团。所谓新型商人，是指明代生成的脱离了旧日在流通领域里独立发展或与中国传统土地制度、高利贷资本结为一体的轨道，而走上了与商品生产相结合的新路的新兴商人。其最基本的特征就是他们大体上已经不能再算是商人、地主、高利贷的三位一体者，也不与官势、特权、贵族相勾结，也不具有对于某些行业和领域

的垄断性和掠夺性，其已经改变了旧商人只会通过贱买贵卖、居奇垄断、敲诈勒索消费者和生产者来获取垄断利润的做法，为商业本身注入了新的活力。新型商人必然带来新的商人类型，而新的商人类型，则又可被称之为新兴商人，他们在生产上使用了非依附性的自由的雇佣劳动，建立了较为复杂的组织管理和较先进的生产方式，使得在中国传统社会的母体内产生了资本主义关系的萌芽。这种新型商人的兴起，与春秋战国时代的自由商人的出现具有同样的历史进步性，被学界认为是中国历史上商人的第二次分化。从而，中国商人逐渐成为了顺应历史发展方向、改变中国传统文化走势的一股不可忽略的新兴力量。

在明代，商业与生产相结合的商人，有四种类型：

一是，手工业中的自产自销者。其基本特征是生产者本身兼作商贩，推销自己的产品。这种商人古已有之。

二是，农业经营主兼营商业者。此类商人以出售为生产目的，种植着大量的经济作物，如桑、棉、茶、果，这就天然地把生产与商人结合在了一起。这种经营方式古时也有，到了明代更加多了起来。

三是，商人兼充经营者，经营的范围主要先是商业，但又与相关的生产结合了起来，这不同于传统的以生产为目的的自产自销者，也有别于传统的完全独立活动的商业资本。

四是，地主兼营商业和兼充手工业者。

在这四类人中，第三种最重要，是商业与生产相结合的商人的主要来源，对于专业商人来说，地道的新型商人主要指的是他们。

商人资本与生产相结合，大致有四种形式：

一是，包买主制。商人发原料，收成品，组织小生产者在家里生产。

二是，商人雇主制。商人通过雇佣自由的雇佣劳动力，在前店后厂或者手工作坊中，对农产品和手工业进行再加工，然后将加工出来的产品在店里或者由销售商在销售点出售，其与古老的由店主学徒等组成的自产自销的手工业铺作不同。

三是，商人自己租地种植经济作物，其与由经营地主或富农从事产品生产，同时出售其产品的情况不同，种植经济作物者，既非土地的所有者，也非产品的自有者，其目的是为了适应市场的需要而出售给相关的销售商。

四是，商人自己依靠独立的资本，开设纸槽、糖房、木厂以致开矿冶铁，这些手工业工场，是商人独立开设的，不与商业相混淆，成为纯粹的生产资本，其目的是为了生产和销售产品，这是当时商人与生产相结合的最主要的形式。

当时工商业最发达的城市之一苏州的棉纺织业中商业与生产结合的情况比较有典型性。比如，有名的商号孙春阳，设六房，南北货房和海货房的商品是外购的，腌腊房、酱货房、蜜饯房是自己精制。这种前店后厂是由纯粹的商人资本经营，而非手工业者的自产自销，对所有工人也属于商人雇主制。

与苏州齐名的另一丝织业名称——杭州，有亦工亦商的巨富林益庵，始以造帛起家，后又经营粮食、盐业等，跻身于大商人之列。在元末明初，杭州就出现了由小生产者致富拥有织机20余张的工场主。

以棉布浆染业著称的芜湖，出现了因抗倭有功的、以棉布浆染闻名的大商人阮弼。他在芜湖自立染局，召来染工分工操作，节省了费用，而获利滋倍，全国各地购买者极多，他又在一些重要的商埠开设分局，以扩大经营的范围。阮弼是由商人投资于生产，兼作手工业工场主，由于他从事生产，使其事业得以更快的速度和更大的规模迅速发展起来。

除了商业历来发达的长江下游一带外，在广东此时也出现了投资于纺织业和冶铁业的一些巨富。比如，明正统时，南海商人聂天根来到广东佛山投资纺织业；嘉靖年间，李壮也在佛山开坊冶铁，挟巨资遨游吴楚，一时成为巨富，是个冶铁兼营贩运贸易的大商人；明末新会商人卢从庵、卢鞭人也在佛山兴办冶铁业，人们称其善计然术，驯致小康。

在嘉兴府的石门镇，以榨油和做油饼业而名闻天下，一镇中仅榨油作坊，就有20家，拥有800余名雇佣劳动者。商人从北路夏、淮、扬、楚、湘等处贩油豆来此作油作饼，又或贩于南路。商人运输油豆的商船，皆集包角堰，被称之为小瓜洲。可见，嘉兴府商人通过开设榨油作坊，对各地运来的原料（油豆），组织加工成油和油饼，再由商人转卖于各地，这里商人既是投资于制油业的作坊主，也是转运商人。在魏塘镇和松江府，商人既从事棉布加工（踹、染），也开设布号销售布帛。

在福建的荔枝龙眼的生产商，不自采果实，每到春天，由吴越商人入资估价，园主按照估产多少，接受预付资本（称“樸”），立有契约，到收成时，包买商成群结伙来收购产品。因为鲜果不易远销和久贮，必须先加工。如荔枝用“红盐法”处理（以盐梅卤浸佛桑花为红浆，投荔枝渍之），可以贮存三四年而不变质，并以栲箱，束以黄白藤这种特殊的方法运销。这些都由包买商负责，水浮陆转，贩鬻南北，以至国外，人们莫不爱好，获利颇多。在广东东莞的种蔗业中，则经常采取这样的作法：春天以糖本散种蔗农，冬天则课收其蔗，复榨为糖。预付糖本而又组织蔗糖生产的商人，是包买主，其兼开糖房者，则又是作坊主。蔗糖业中的商人大都是闽广本地的商人，他们于每年二三月间载糖霜到江南来卖，秋天则买些花色的衣服回到闽广。

山区的木材也是商人经营的一个大行业。徽州婺源木材商李迪，嘉靖时在江西山中使用工佣数十人，经营木材采伐业，山上木材全归买主，木材伐后租用的山场在伐完木材后则归还给山林原主。对于采

伐工人来说，这也是一种雇佣关系。在矿区，商人多从事于开矿冶铁业。徽州休宁人汪以振在芜湖大募工治铁匠，智慧百人，斩斩有序，工罔弗效；休宁人朱天泽在福建山区租用矿山，使用许多佣人，采矿冶铁。湖南耒阳产锡，四方商人群萃其中，役使大众，开冶三十余场，坑夫数十万。明代开矿的资本都是独立经营、规模较大，其性质已经属于工业工场，这比商人雇主制又进了一步。被雇佣来开矿的劳动者，其身份是自由的，并无封建的人身依附关系，是佣人不是奴隶。同样，在海边，富室豪民，多招贫民，广占卤地，煎盐私卖，富敌王侯。这里的大盐商所雇佣的夜市贫民，而不是奴隶，可见，亦矿亦商、亦盐亦商的经营者也是商人中的一个居有新质成分的新型商人，而非汉代的盐铁主。

在商业内部，出资商人与所用的掌计、伙友、子弟族众，无主仆关系，他们之间的地位较为平等，带有雇佣或聘用的性质，与贵族、官僚经商广泛使用的仆役有所区别，他们与雇主之间多是支付货币工资的雇佣关系。

上述事实表明，在明代，与生产结合的新型商人已不再是个别现象，他们与旧的传统商人的基本分界线确是很大程度上以与生产的结合代替了与土地的结合。到了明后期，江南大贾，强半无田，吴民不置田产，而局货招商。这与江南地区田赋太重，派役不均有关，人惩其累，不肯置田。特别是随着“一条鞭法”的推行，富商大贾更是不置土田，因为根据“一条鞭法”，拥有土地越少，役银负担越轻（丁税并入田亩）。此即时人所说的“今富人避役而不置产，并力求于市坊以牟利者皆是”。这就是新型商人之所以能较快成长的一个有力的推手。

明代商人资本的形成主要有以下几种方式：

一是，自本经营。利用自有资本起步，这在小商小贩中最常见。如浙江淳安徐氏仆人阿寄以12两银子作小买卖，至产数万金；景德镇市民朱佑明卖碗起家积资百万；徽商江才常、吴烈夫等都是靠妻子卖掉嫁妆，充当经商之本，致累金巨万，拓产数顷的；婺源人李魁经商

无本，卖掉仅有的一所房产，得十两银子，往南京经商，渐渐致富。这些省吃俭用，铢积寸累，独立经营而积累起巨额资本，可谓来之不易。这些商人应当是中国历代自由商人中的佼佼者。他们运用自己的聪明才智，发扬吃苦耐劳的创业精神，从点滴做起，而至巨富，实乃难能可贵，值得我们历代商人效法和尊崇。

二是，合本经营。一般指家族或宗族的合资经营合伙。嘉靖时，休宁商人程锁在创业之初，联合本族志同道合者10人，每人出钱300贯文本，往吴兴新市经商，久之，业渐起，出资者10人都成了富商。

三是，贷本经营。徽商的资本是借给族人，要有有力的乡绅作保。贷本者可独立开展经营活动。借贷一般要到期时偿还息钱，利息一般为年利二、三之息。

四是，领本经营。资本充裕的商人一般不会由自己来操办任何事情，多数场合须将全部或部分业务委托别人来经营，即采取委托经营制的形式。著名的山西商人的东家出本、伙计经营的“合伙而商”就是此种制度。这类似于后来进一步发展起来的银钱股和人力股（或称人身股，受委托经营的掌柜及伙计享有一些股）的合伙，是资本的所有者与经营者的初步分离的形式。领本经营与前述的贷本经营不同的是：贷本是按本付息，而领本经营则是按利分红，东家、掌柜、伙计按各人所占的一定的分数，在大部分人员中实行自上而下的盈利分配。高级员工掌柜，实为聘任，而非雇佣。明末洞庭大商人席本桢，不但自己广泛开展商业活动，而且将资本大量地拨给他人去营运，恒例三七分，出资者得七分，效力者得三分，赚折同规，或是得息则均折。这也不同于旱涝保收、按率收取固定利息的一般借贷，而是富有者出资，穷者出力，获利后按成分红。出资者对赚折要担风险。因此，在拨付资本时，出资者十分谨慎，特别注重所用的领本者的信誉、能力和德行，至于其是否有产业则并不计较。这与现代企业制度中的所有权与经营权相分离的经理人制度有异曲同工之处。

可见，明代资本重在商业本身的积累，而更多地则不是依赖于土地高利贷资本，这是与新型商人兴起相适应的一种新的情况。这应当是历史的一种进步。

明代商人资本较之前代都有所增加，徽商大贾动辄数十万资产，以至于出现了“非致数十万不称富”的情况。一般而言，若以单个资本论，一家有白银30万两是中贾，50万两以上是大贾，过百万两的就属于巨商大贾的商人资本家了。

明代商业中另一个最大的特点就是出现了商帮。关于这方面的情况，我们将在下一章作详述。

总之，明代所出现的新型商人，是资本主义萌芽的一个重要体现，也是我们在研究中国古代商业发达史时必须讨论的一个话题。

三、海商掀起走私潮

（一）东西方冲突起因

从公元1405年到公元1433年的28时间里，以郑和为首的明朝一支空前绝后的庞大的船队，以炫耀国威为目的，七次远渡重洋，先后到达亚非30多个国家，创造了人类历史上的一个伟大奇迹。但是，这次古今唯有的、世界历史上最强大的武装海上大游行，没有任何的商业价值可言，根本无法满足沿途经过国家对与中国开展贸易并从中获取贸易利润的追求和遐想，其最终结果是搬空了大明帝国的仓库，换回来的不过是几纸客气的“称藩”国书。

郑和在1433年结束了第七次航行后，跟随他乘风破浪的那些巨大无比的海船，也结束了它们的历史使命，匪夷所思地被封存进了港

湾，而那些记录完整、弥足珍贵的航海资料，也被兵部下令一把火付之一炬。但是，商业嗅觉灵敏的欧洲人，却从这一系列规模空前的航海行动中，嗅到了太平洋东岸那边猎物的浓烈气味。就在郑和最后一次结束航海活动的10年后，即公元1443年，葡萄牙王子恩里克组建了探险船队，要求这支船队在大西洋上闯荡，为葡萄牙寻找生财之路。此后的结果是：大明帝国的巨轮腐烂在了船坞港湾，蜂拥而出的葡萄牙商船却满载而归。东方巨龙开始入睡，而西方的第一个商业帝国却觉醒了。从15世纪末开始，由于世界地理大发现，揭开了日益活跃的海洋贸易新篇章。西方国家纷纷调整政治和经济政策，争先恐后地驱赶着自己国家的船队加入到这场争夺世界市场的盛宴中来。而此时的大明帝国，却颁布了《大明律》，严厉警告国民：擅造三桅以上大船者，斩；擅带货物出海贸易者，斩；违者不仅枭首示众，而且全家发配边疆充军。同时，对任何持有、使用、买卖海外产品者，一经查实，亦严惩不贷。

而正当此时，东西方之间的那场延续至今的大冲突也拉开了帷幕。这场冲突来源于自15世纪末开始的那场欧洲人在寻求财富和寻求灵魂的驱使下的那场空前绝后的大扩张。这场扩张的主要起因是：

1.对于金属货币的追求

15世纪的欧洲，在刚刚摆脱黑死病之后开始复苏，人口得到恢复，抛荒的土地得到复垦，城镇兴起，商业也开始繁荣，庄园主也开始要求用货币取代劳役地租，城市为了巩固城防和建设需要资金，诸侯为了生活享受和维持统治也需要资金，因此，货币的需求量越来越大。但欧洲本身贵重金属的蕴藏量就不多，因而货币严重不足。就是这为数不多的贵金属在与阿拉伯商人进行香料和奢侈品的贸易中又大量流向东方，进一步加剧了严重的金银荒。1460—1530年，欧洲的白银产量增加了4倍，仍供不应求。由于黄金不足，一些国家物价飞涨，大批中小贵族因通货膨胀地租收入不足而濒临破产，各王室的收入也

大受影响，社会矛盾空前激烈。因而，向外扩张便成为了全欧洲各阶层最渴望的事业，这种扩张的首要目的是获取大量的黄金和贵重金属，以满足欧洲各阶层的需要。

2.对于各类调料的需求

同时，对于香料的渴求也是欧洲向外扩张的重要动因之一。香料指的是胡椒、丁香、肉桂、豆蔻、甘松香、樟脑、苦艾、姜和辣椒。其中主要是四大香料：丁香、胡椒、肉桂和肉豆蔻，它们主要产自印度和亚洲的南洋诸岛。香料的用途主要是用于调味品和香水、药品的制作，以及宗教仪式。其中主要的用途是用于调味品。欧洲人以肉食为主，而肉食是最容易腐败的食物，要使人类对肉食有食欲和可口的味道，一般需要用盐煮。在没有冰箱等现代储存技术的情况下，为了能够使肉类不腐败，能够放置较长的时间，必须用盐腌制食肉，而即使是腌制，放置一段时间的食肉还是会存有人所不能下咽的异味，而香料恰好具有除却异味的功效。因此，香料自罗马时代起，就成为了欧洲人生活中不可缺少的东西。但香料产自遥远的东方，从亚洲运到欧洲，一来路途漫长，运输不畅，二来价格异常昂贵，一般民众是没有能力购买产自亚洲的香料的，他们只能买到来自于非洲的胡椒，但其味道远次于亚洲胡椒，被称为“假货”。而就是这样昂贵的生活必需品的贸易权，却长久以来垄断在阿拉伯人手中，欧洲人对此异常不满和妒忌，因此，试图自己掌握香料的贸易权，便成为了欧洲各阶层的普遍想法。

3.一本《马可·波罗游记》激起了大航海的狂潮

以上这些需求和想法，终于被一本介绍东方情况的书所激活起来。从这本书中，人们似乎看到了希望和发财致富的美妙的前景。这本书就是14世纪初出版的《马可·波罗游记》，书中用大幅篇章记叙了中国、印度、日本拥有无穷无尽宝藏和财富，那里有巨大的商业城

市，华丽的宫殿建筑，富庶的人民，高贵的王室。这些记叙完全打破了欧洲人传统的对于世界的认知，他们不相信在基督教文明以外还有这样高度的文明。当然，对于这本书的真实性，大多数人是持怀疑态度的，但也不乏有心人对于此书所描绘的情形的遐想，这些人便决心用自己的力量，来证实书中所写的内容，同时，到达东方那块神秘的土地，猎取那无尽的宝藏，便成为了当时一些有抱负和志向的欧洲人的梦想和追求。

4.约翰王的传说

在欧洲很早就流传着一个约翰王的传说，据说在遥远的东方有一个强大的基督教国家，由普罗斯特·约翰统治，那里有75个藩属王国，盛产香料，地下能冒出牛奶和蜂蜜，生活繁荣富足。因此，欧洲的基督教徒一直想找到这个国家，以联合起来共同夹击穆斯林。而当时的中国元朝为了阻止其在欧洲的各汗国企图脱离元朝的离心离德的倾向，也希望与基督教世界联合和结盟，这正好与欧洲基督徒企图征服穆斯林、实现东征的目的不谋而合，于是便计划着与元朝结盟。但到了15世纪，元朝已为明朝所取代，东西方的联盟的企图化为泡影，但西方此刻并不知道中国已经发生了变化，他们仍想从海路与元朝沟通。于是，这种探险活动首先得到了罗马教皇的支持。

因此，在黄金、香料和基督教三大动力共同起作用的情况下，欧洲人自此开始了长达4个世纪之久的大航海时代，也拉开了东西方直接冲突的帷幕。

（二）东西方冲突原因

这场冲突的直接动因则是东西方对于白银的争夺。

1.中国的白银缺乏症及白银本位制

中国自古以来是个白银、黄金都贫乏的国度。因此，中国在明代以前主要以铜、铁为主要货币。在美洲白银被大量开采出来之前，明代的白银主要来源于与日本的贸易，然而，明代自立国之日起，就明令严禁民间将白银作为交易货币，他们像现代人一样拿着钞票——“大明通行宝钞”去购物，史称“禁银”。这种“禁银”一度造成中日关系恶化。从日本流入的白银远远不能满足中国经济发展的需要。正在这时，欧洲人来了，他们用从美洲掠夺来的白银购买令他们垂涎三尺的中国的茶叶、丝绸和瓷器，而中国的务实、勤俭的风尚和气候等因素，却让中国人对于欧洲人带来的钟表、玻璃、毛织品等并没有太大的兴趣，中国人只收白银。中国人把白银当做应对危机和以备不时之需的珍稀货币，甚至不惜将它们埋于地下，传之后代。于是，从明后期持续了整整两个半世纪，美洲的巨额白银源源不断地流入中国，由此，中国成为了“地理大发现”的最大受益者。同时，由于阿拉伯的衰落，和新的海上航线的开辟，西方人可以直接和中国人做生意了。

在明代以前，阿拉伯人掌握着东西方贸易的特权，他们一直充当着东西方贸易的中介和媒体，所有东方的物品均需通过阿拉伯人经由陆上丝绸之路贩运到欧洲，欧洲商人只能吃阿拉伯人的残羹剩饭。为了改变这种被动的局面，欧洲人也曾抗争过、奋斗过，他们不惜前后八次组织十字军东征，但均以失败告终，他们花费如此大的气力的目的就是试图缩短国际贸易通路，使自己能够直接和中国、印度做生意。后来，威尼斯商人和阿拉伯商人达成了新的默契：阿拉伯人在威尼斯的财产得到保护，他们专门与威尼斯人做生意。通过拉拢阿拉伯人，威尼斯才一跃成为欧洲的商业中心。

现在，美洲不断产出滚滚白银，全球进入一个白银时代，欧洲航海家已经掌握了环球航线和远洋航海技术，欧洲人和中国人直接做生意的时代终于到来了！

1571年，西班牙海军占领菲律宾，并在马尼拉设立了殖民首府，从此，欧洲与中国之间有了做生意的中转站。而此时的中国已经开放海禁，并且宣布白银为“合法货币”。实际上明朝的两大禁令——海禁与禁银，都是因为推行不下去而被迫废止的。禁银的废止早于海禁，这其中的一个重要的原因，就是中国东南沿海地区一直没有完全中断与海外的贸易联系，尤其是亦商亦盗的海盗们的海商行为，大量的海外白银不断地流入中国，使得中国藏银于民。经济史上一般把取消禁银归功于被蒙古军队俘虏的明英宗朱祁镇。宣德十年（公元1435年），明英宗即位，下诏“弛用钱之禁”，于是铜钱得以恢复使用。公元1436年（正统元年），明英宗宣布，税粮折算成“金花银”，就是用足色而有金花的上好银两来征收税赋。同时诏令全国“弛用银之禁”，标志着废除了禁银令。到了嘉靖四年（1525年），官俸已经用白银发放，中国从此正式确立了银本位制。

中国此时确立银本位制，主要是受到了世界贸易的影响。大明帝国当时已是世界贸易的中心，大明帝国确立了银本位制，也就意味着全世界确立了银本位制。从而，世界也进入了“全球一体化”时代，尽管当时的人类还没有这个概念。这个“全球化”的表现就是：欧洲人把自己的工业品运到美洲，从美洲把白银运到欧洲，再从欧洲运到中国，从中国买回丝绸、瓷器、茶叶等物品再运到欧洲。

2.美洲白银源源不断流入中国

欧洲人把1571年看作为东西方直接贸易的全球贸易时代的开始。这一年即明隆庆五年，此时中国已经取消海禁4年，正式确认银本位40余年。这一年，由西班牙牵头，欧洲各国联军在海上大败奥斯曼土耳其帝国，这意味着千年以来由中东转手贸易的时代结束了，东西方直接贸易的全球贸易时代开始了！同时，明政府宣布白银为合法货币，也直接推动了全球贸易的全面开展。这种东西方的直接贸易，给中国

带来了大量的白银收入，中国从此走出了“银荒”时代，进入了白银时代，世界经济也为之进入了一个新的发展时期。

据统计，在美洲大陆被发现后的16至18世纪，拉丁美洲的白银产量约占全球白银产量的80%，而这些白银当中又有1/3—2/3流入了中国。公元1597年（万历二十五年），西班牙大帆船将34.5万公斤白银从阿卡普尔运到中国，而当时中国的银矿产量约为6000公斤。而在这期间欧洲的贵金属输入量则锐减，据欧洲学者统计，与1591—1600年间相比，1641—1650年间美洲黄金输入欧洲的数量减少了92%，白银减少了61%。他们认为，这一减少与中国对外贸易的扩大有关。

其实，自古罗马时代以来，中国一直是欧洲货币的归宿地。17世纪，中国又与西班牙进行贸易，成为了美洲白银的主要吸收者。这主要是由于中国发达的制造业出口，给中国带来的巨大财富。当时中国的制造业既包括糖、布匹等生活必需品，更包括茶叶、瓷器、丝绸等生活奢侈品。发达的手工业和繁荣的对外贸易，使得中国在明代中后期表现出非凡的开放性和学术活力。这种开放性根植于对于自己强大的自信，其表现是对于外来事物的宽容和包涵。在明代，对于来自欧洲的科学技术中国人是持欢迎态度并且有着浓厚兴趣的，如传教士们带来的自鸣钟、三棱镜、地球仪等，在明朝士大夫中有着较广的知名度，各种科技书籍如《几何原本》、《矿冶全书》（翻译名为《坤舆格致》）等很快被翻译成中文并在文化界传播开来，传教士们在南京所展示的《西世地图》也引起了不小的轰动。崇祯皇帝还下令徐光启、李天经等人与外国传教士合编《崇祯历书》来介绍西方天文学知识和西式火器及水利知识等。

不仅在自然科学领域，由于明代的开放性和包容性，明代后期属于我国自生、原创的哲学社会科学也同样焕发出耀眼的光辉。其中最具代表性的就是黄宗羲。黄宗羲（公元1610年－1695年），字太冲，号梨洲，世称南雷先生或梨洲先生，浙江宁波余姚明伟乡黄竹浦（今黄埠镇）人。明末清初经学家、史学家、思想家、地理学家、天文历

算学家、教育家。黄宗羲与顾炎武、王夫之并称明末清初三大思想家（或明末清初三大儒）；与弟黄宗炎、黄宗会号称浙东三黄；与顾炎武、方以智、王夫之、朱舜水并称为“明末清初五大师”。黄宗羲亦有“中国思想启蒙之父”之誉。黄宗羲学识渊博，大凡天文、历算、音律、经史百家，释道、农工等无不深究。他主张土地改革，赋税改革，大量减少胥吏（中下层官员），同时，反对传统重农抑商，认为并强调“工商皆本”。

经济的开放必然带来思想、学术的开放，而思想、学术的开放，则反过来会积极促进经济的繁荣与发展，反之，则会发生完全相反的结果。这是一个永久的真理。

正是由于明帝国的强大和开放，世界各国都乐于跟明帝国进行贸易，于是，便有了更多的白银流入中国。据记载，从1567—1644年明后期的77年间，从海外流入中国的白银就达3亿两之多。这些白银流入中国后，就再也没有流出中国，这也同样应证了中华民族所具有的超强的融合（化）力，任何东西只要进入了中国，就会融化在中国的土壤里，成为中华文明的一部分。藏银于库，深埋地下，可能是阻滞流入中国的白银不再流出的重要因素。这就不难理解为什么当李自成的“大顺军”打开了紫禁城内“内承运库”的库房时，被惊得目瞪口呆——这里竟然堆积着三千七百余万两白银、一百五十万两黄金，而在这之前在国家即将沦亡时，皇帝仍然以“内帑已尽”为由拒绝给已经5年没有得到饷银的守护京城的官兵发饷，已经死到临头的高官贵族们当皇帝向他们募集守京城所需的白银时，还在哭穷。这也直接诱发了大顺军设立“比饷镇抚司”用来逼缴前明官员的白银，其具体标准是：中堂十万，部院京堂锦衣七万或五万、三万，道科吏部五万、三万，翰林三万、二万、一万，部属以下各以千计。造成这种悲剧的根源就是中国千百年来各个朝代养成的任何人都无法制约、自我渔利的庞大的官僚集团，这样的集团依仗其无边的权势和影响力，把社会资源极力集中于他们内部，把社会负担则集中于无权无势的小民身上，而每当社会发生动荡或者面临灾难时，真正为这些动荡和灾难买单的却不是

那些拥有大量社会资源的官吏、贵族，而恰恰是那些身无社会资源、独善其身的小民。要解决这样的问题的唯一途径只能是“改朝换代”，而改朝换代的结果不过是新一轮循环的开始。

（三）走私涌起海盗潮

但是，中国明初到明中叶的海禁政策并没有真正阻挡住西方列强对于中国市场和白银的欲望。相反，世界市场对中国商品的需求的欲望，在严厉的海禁政策之下，反而变得近乎疯狂起来。公元1511年，葡萄牙使用武力攻占了马六甲，突进了中国的朝贡贸易圈。此后，他们与一直在中国沿海地区滋事寻衅的日本商人一起，试图获得进入中国直接进行贸易的权利。仅在走私大港双屿港，就驻有1200多葡萄牙人，并在那里建立了较固定的居留地。也就是此时，在中国沿海地区出现了名噪一时，甚至流传后世的以走私为业的带有中国特色的海盗集团。

海盗是指专门在海上、沿岸抢劫其他船只的人或组织，或者从海上去攻击陆地的人。历史上第一次使用海盗（Pirate）这个词的时间是公元前140年，第一次使用这个词的人是古罗马史学家波利比奥斯。到了9—11世纪，由于北欧维京人在欧洲地区的疯狂的抢掠活动，又出现了一个表示海盗的词：viking，翻译成中文就是北欧海盗、维京人、海盗等。

海盗的历史可以追溯到3000多年前，即有了海船就有了海盗。最早的海盗记录出现在荷马的《伊利亚特》和《奥德赛》中。在古希腊，人们把在海上谋生的人称为海盗，他们把海盗当成和其他谋生方式一样的光荣职业。《伊利亚特》和《奥德赛》中所记录的主人公有很多就是海盗。阿基琉斯、奥德修斯都是万人景仰的海盗。在《伊利亚特》里，阿基琉斯带着自豪感承认自己是海盗。在这部史诗里他说：

> 我坐船去毁灭了十二座城，并且在这美好的特洛伊平原上毁灭了十一座城，我从这些城堡得到过无数美好的财物。

《奥德赛》的主人公奥德修斯也是一名海盗，他曾对自己的海盗功绩津津乐道：

> 离开特洛伊之后，风把我们带到吉康人的地方伊斯马洛；我们攻下那座城，屠杀了当地居民，俘获了城里居民的妻子和许多财宝；我们平分了战利品，不让任何人失掉他应得的一份。

古埃及哈特舍普苏特女王在公元前15世纪就曾与海盗作战，从公元前5世纪开始，罗马人就不得不煞费苦心地对付科西嘉岛和撒丁岛上的海盗。就连伟大的凯撒也曾被海盗抓去当过人质，并被海盗勒索去了50塔兰特的黄金。于是，当凯撒被放回后，立即率领罗马大军袭击并清剿海盗的老巢。罗马伟大的军事家和政治家庞倍，也曾率领10万余人的罗马军团，指挥着由270艘舰船组成的庞大的舰队，采取重点出击和全面围剿相结合的战术，经过40余天的战斗，肃清了东西地中海一带的海盗，取得了俘虏海盗2万余人，打死海盗1万余人，缴获海盗的战船400艘，焚毁或击沉800艘的辉煌胜利，致使罗马海上贸易通道再次畅通，船只又可以自由地来往于各个港口，一直笼罩在罗马居民头上的对于海盗的恐慌渐渐散去，海盗对罗马的威胁逐渐被解除。

中国拥有绵长的海岸线，自古也不乏海盗的身影。但是，中国海盗与西方海盗却有着许多的不同之处。首先，从海盗的组成来看，中国海盗大多是沿海地区的居民，他们依靠海洋谋生时，会捎带着从事一些抢劫活动，因而，中国的海盗大多都不是职业海盗；而西方的海盗大多是职业海盗，他们以海盗为生。其次，中国海盗基本上是被迫出海的，中国人的恋家的特性使得他们不像欧洲国家的同行们那样，一旦走向世界便不再回头；他们往往只是在家门口转悠，不愿意到远海去进行远距离的海盗活动。再次，历史上的中国海盗总是在被当时

的政府先剿杀，剿杀不掉时自己接受招安，这又是中国文化的特色之一；而西方海盗，特别是15—17世纪的加勒比海盗，他们很多是政府许可的劫掠者，他们持有政府给予的私掠许可证。最后，中国海盗很多是出于政治目的而非纯粹的经济目的，他们希望通过从事海盗活动而得到政府的重视，从而封侯成相，光耀门楣；而西方海盗的目的则非常单纯，那就是：为了财富，为了荣誉，这从流传下来的《海盗之歌》中可以略见一斑：

我们是海盗，我们是海盗

快乐的海盗，可爱的海盗

我们有海盗王基德的先驱

开创了璀璨的海盗纪元

18世纪海盗的黄金时期

我们掀起了时代的浪潮

我们为野心抛洒热血

神秘诅咒的宝藏更增加我们的欲望

我们的航海术是优秀的本领

我们在暴风雨中攫取希望

我们背负海上的恶名与盛名

依然撕毁统治者给予的私掠证

我们是凯旋的英雄

虽然没有姑娘们爱慕的微笑

……

中国第一位有史可查的海盗是东晋时期的孙恩。孙恩（？—402年），字灵秀，祖籍琅琊（今山东胶南县境南），家族世奉五斗米道，是永嘉南渡世族。孙恩的叔父孙泰（字敬远）奉吴郡钱塘五斗米道首领杜子恭为师。杜子恭死后，孙泰继承了杜子恭道法。东晋孝武帝时，为五斗米道教主，在民众中颇有威信，教徒分布于南方各地。东晋黄门郎孔道、鄱阳太守桓放之、骠骑谘议周勰等都是孙泰的教众。东晋隆安二年（公元398年），爆发王恭之乱，孙泰以为东晋气数已尽，于是趁机作乱，他以讨王恭为名，私合徒众数千人，准备起兵谋反。然而，孙泰及其6个儿子被东晋政府所诱斩。孙恩逃入海岛，聚众百余名立志为孙泰报仇。公元399年，孙恩乘胜攻取会稽，队伍壮大至数十万人，后来，转战于绍兴、宁波、舟山、台州、温州、南京、扬州等地。公元401年8月，孙恩与刘裕所部晋军大战失败，被迫沿海南撤，第四次撤回海岛。兴元元年（公元402年）3月，孙恩再次受挫，遂丧失信心，投水自尽。

孙恩所率领的军队的战法完全是海盗作风。每到一个地方，除了杀死地方官之外，就劫掠财物，烧毁仓库房屋，甚至于砍伐树木，填埋水井，对当时的士族和世家大族王、谢二族的屠杀格外残忍，反映了作为次等士族的孙恩与当时的士族和世家大族之间不可调和的矛盾和仇恨。

孙恩死后，在孙恩的后继者卢循的领导下，直至公元411年，这次前后历时长达13年、有近百万人参加的、在中国海盗史上没有先例的海盗大军才最终被镇压。孙恩、卢循也被后人称为“中原海寇之始”，后人也常把海盗称为孙恩，孙恩成为了海盗的代名词，孙恩也被奉为中国海盗的祖师。

到了元末，在各路反元大军中，除了以朱元璋等为首的陆路英豪之外，曾经最让元朝头疼的就是以方国珍为首的浙东海上义军。

方国珍（公元1319—1347年），元末浙江台州黄岩洋山岙（今浙江省台州市路桥区）人，出身贫苦。方国珍兄弟五人，世以贩盐浮海

为业。元朝末年，元朝统治者对百姓的压迫和管制十分严酷，加上当时灾害多，民不聊生。元至正年间（公元1325—1368年）中，方国珍的同乡蔡乱头在海上造反，元朝发兵讨伐，但是几次都没能平乱，而上级又催逼得厉害，郡县长官因为无法向上级交代，便胡乱拷打囚禁百姓，并把抓来的无辜百姓当成蔡乱头的同伙通报上级，冒领军功。方国珍当时的一个仇家，趁机诬告方国珍通寇谋反，方国珍与兄国璋、弟国瑛、国珉逃亡入海，聚众数千人开始了打劫的生涯。他们劫夺元朝海运皇粮，劫杀官府官吏，成了名符其实的海盗兼反政府武装。方国珍的起义比刘福通、徐寿辉等起义早两三年，比郭子兴起义早四年。当时还有歌谣唱“洋屿青，出海精”，把方国珍誉为“海精”。1350年，方国珍攻打温州，曾大败元兵于松门（现属温岭市）附近的大闾洋。1352年3月，方国珍再次下海，入黄岩港。1354年9月，方国珍攻下台州，1355年，方国珍又攻下温州、庆元（今宁波）和昌国州（今舟山），成为拥有义军20余万，战船1300余艘，威慑元朝统治的强大的义军。

1357年，方国珍以五万兵力、七战七捷的战绩打败了另一支义军张士诚部。方国珍在安定了台州、温州、庆元（今宁波）之后，就致力保境安民、休养生息，鼓励农工商学，轻徭薄赋，百姓安居乐业，比起战事频繁的中原，浙东可谓天堂。1359年，方国珍见朱元璋势力日渐强大，于是投向朱元璋，朱元璋封方国珍为福建行省平章事。但此后不久，方国珍就和他的老冤家、老同行张士诚勾结起来，为元朝运粮，共同支持元朝，以便与强邻朱元璋对峙。洪武元年（公元1368年）9月，朱元璋命朱亮祖进攻台州，方国珍率军对抗，失败，逃到黄岩港。10月，朱亮祖又追到黄岩州，方国珍等又逃到了海上。这期间，方国珍及其所部降了又反，反了又降，最终方国珍还是向朱元璋臣服了。洪武二年（公元1369年）10月，投降的方国珍被朱元璋封为广西行省左丞，但是为了防止他再反，朱元璋允许他可以不去上任，只要呆在京城坐食俸禄就可以了。洪武七年（公元1374年）3月，方国

珍去世，被葬于南京城东的玉山。翰林学士宋濂为方国珍写了墓志铭《神道碑铭》。

在朱元璋与方国珍、张士诚等争战之时，许多江浙的百姓都曾协助过方国珍和张士诚与朱元璋争夺天下，正是有鉴于此，朱元璋建国后立即下令严禁江浙百姓出海，以防止再次出现方国珍之辈与新建立的政权相对抗。

实际上，在明初之时，除了方国珍之外，还有一支被称为海盗王的拥有着强大的海上力量的陈祖义海盗武装。

陈祖义，祖籍广东潮州，明洪武年间，陈祖义全家在南洋入海为盗。他在马六甲海峡盘踞了十几年，建立了一个庞大的海盗集团，其成员最鼎盛时超过万人，战船近百艘。他的活动范围包括日本、中国台湾、中国南海、印度洋等地。他劫掠过万艘以上的过往船只，明朝有50多座沿海城镇被其攻陷过，南洋一些国家甚至向其纳贡。不堪忍受陈祖义海上骚扰的朱元璋曾下令悬赏50万两白银要他的首级，到明成祖朱棣时，赏金达到750万两。而当时明政府每年的财政总收入才1100万两白银。陈祖义成为了有史以来悬赏金最高的通缉犯。陈祖义的最后灭亡还是在明王朝建国40年之后，仰仗于郑和的无敌船队。

因此，可见，明初的海禁政策与当时明王朝在建立的过程中和建立之初的生存环境密切相关。当时明王朝的政治、经济中心在东南沿海的江、浙、闽一带，如果这一代地区的政治环境不稳固，将会直接影响和威胁到明王朝的统治和安定，因而，经历过元末战争全过程的朱元璋，不可能不对海盗和海上武装对于元政权的威胁和打击记忆犹新，因此，他在对待方国珍等海盗首领的态度上，也较其他的武装首领有所不同，因为，他试图通过这种相对怀柔的政策，来化解和缓和来自海上的反抗力量，他很清楚，打击海上的反抗力量所花费的代价和成本远非陆地上普通的反抗力量可比。因此，在那个特定的时代，身为开国之君的朱元璋颁布一些意在剪除和遏制海上反抗武装的海禁法令，也实属无奈和合情之举。他企图通过海禁政策来减少和遏制沿

海居民下海运输和经商的机会，从而剪除沿海居民通过航海活动而形成海上武装的可能性和前提条件。

明初“禁海”政策的主要内容是禁止私人造船出海，同时不许民间私自进行海外贸易。即使是政府同意来朝贡的海船，也要对贡期、路线、海船数量进行严格的规定和限制，由国家予以控制。

然而，让朱元璋始料不及的是，他的海禁政策不仅没有减少沿海居民的下海经商活动，反而助长了沿海居民的走私和海盗活动。“禁海”政策使沿海渔民不能出海捕鱼，商人无法出海经商，以海为生的人群自此失去了衣食之源，生活因此而陷入困苦。这样，一部分沿海的贫穷人群从海上走私开始，随之被逼入海从盗，啸聚亡命于海上。虽然，永乐三年（公元1405），市舶司恢复，海禁有所松弛，到嘉靖二十六年（公元1547），明朝出现了一个相对自由的贸易时期，人们互通有无，各取所需，海上贸易相对繁荣，但是，无法从根本上改变因长期的禁海政策对于沿海居民生活的打击，不仅如此，长期的海禁政策还导致了海上倭寇的横行和泛滥。而倭寇的出现又与当时日本上上下下都垂涎于从对华贸易中获得巨额利润密切相关。

日本在明中叶期间，向中国大陆派遣了大批商船。由于没有正式手续，这些商船都遭到了明朝政府的拒绝。日本人被拒绝后，有的并不急于回国，而是与在沿海漂泊的“通番奸民”勾结，占据沿海岛屿。加之1517年葡萄牙侵占澳门后，也开始与沿海中国居民进行贸易活动，这也进一步加剧了沿海一带官民对峙的紧张形势。

公元1548年，浙江巡抚朱纨奉命讨逆倭夷，攻克双屿港，驱逐日本和葡萄牙商人，摧毁了名噪一时的“许氏四兄弟”走私集团，并用乱石堵塞港口航道，烧毁港内所有船只，将96名参与走私贸易的商贩悉数斩杀，希望以此杜绝后患。但是，葡萄牙人士不愿意轻易放弃这个新的和希望的市场的。1553年，被拒之门外的葡萄牙人，在小心试探了几次中国的反应之后，以商货受到海水浸泡，需要借澳门晾晒为借

口，占据了这个天然的港湾。这不仅是挑衅大明帝国的海禁政策，而且，公然地在中国本土建立了他们的商业桥头堡。

16世纪的中国，造船水平、商品生产规模、商品贸易价值均为世界第一，但是，明政府却没有将这些第一转化为国家的竞争优势，相反却采取了海禁政策以阻止中国商人与世界经济的连接。面对本来十分有利的商业机会，中国商人却不得不以一种不合法的走私行为铤而走险。这是中国商人的悲哀，更是历史的悲哀。

在此形势下，在“许氏四兄弟”走私集团被朱纨剿灭之后，又一位徽州商人汪直（又称王直）成为了新的走地集团老大，号称“五峰船主”。

王直系徽州歙县柘林人，因其外祖父家姓汪，也有史料称其为“汪直”。他最早靠与同乡徐惟学合伙贩卖私盐起家，失败后又到浙江、福建沿海地区从事其他走私活动。嘉靖十九年（公元1540年）王直等人趁海禁松弛之机，远赴广东沿海打造双桅大船，携明王朝严禁出海的硝磺、硝石、丝棉等物品与日本、暹罗、西洋等国往来互市。

嘉靖初年，活跃在海上的闽浙商业集团主要有两支，一支以闽人李光头为首，另一支以徽州府歙县许栋为首。许栋的商业集团最初与葡萄牙合作，后来又有日本私商入伙。王直与许栋是同乡，便加入了他的商业集团。从1548年起，许栋和李光头因从事海盗活动相继被明军剿灭后，王直迅速成为流民商业集团的首领，“遂起邪谋，招聚亡命，勾引倭奴”，正式由一名海盗走私商人蜕变为民族败类。他先率众北上屯居定海县偏北约50里的浙东屏障烈表山（又名烈港），后又随一直赖在中国沿海的日本来华贡使寿光到日本躲避风头。

王直在走私过程中，也曾不断地设法与明朝的海道、卫所官员接近，利用自己的力量代其剿除其余海盗团伙，以换取明官员的好感和支持，从而实现开市交易的目的。经过不断征战和与明朝地方官员的私下勾结，王直逐渐获得了中日之间的海上垄断地位，新入海通番的

船只只有悬挂“五峰”旗号才敢在海上行驶。但王直的行为始终与明王朝中央政府的“禁海”政策相违。

时间一长，王直集团的行为终于引起了明中央政府的注意，政府相继派朱纨等人清剿浙江沿海流民武装。他们派兵两路夹击王直，王直只好将活动基地迁至日本。

当时日本各诸侯都在积极地想方设法与中国直接进行贸易，以获取更大的利润，这样的对外贸易政策为王直提供了客居的良好条件。王直善于拉拢、结交朋友，取得了日本人的信任，他定居于日本平户（今属日本长崎县），挂起“徽王”旗号，在平户深山中建起巨大的中国式房屋，追随其定居在平户、福岛一带的中国人至少也有3000人左右，海港中也时常可见供300人出海的大海船。王直以此为基地吸收反明势力，并利用日本浪人向中国沿海地区发动多次跨海攻击。

在这里，我们还有必要对与王直有直接关系的“倭寇”一词，予以一番考察。

根据日本和中国史学家的考究，特别是近年以来的研究表明：明代在中国沿海地区出现的倭寇，其首领及其基本成员大部分是中国人，即海上走私贸易商人。明代嘉靖时期（公元1522年—1566年）的御倭战争实际上是一场中国内部的海禁与反海禁的斗争，不是外族入侵；而那大名鼎鼎的“倭寇王”王直，也不是什么日本人的走狗，不是汉奸，而是一个敢于为了坚持请求明政府开放海禁而为之献身的志士。王直牺牲的经过大致是这样的：

明嘉靖三十五年（公元1556年），明政府任命胡宗宪为浙江总督。胡宗宪是徽州绩溪人，进士出身。嘉靖皇帝决心一定要剿除沿海匪患，对贼首决不轻饶。当年3月初，王直再次上书要求政府开放海禁，通商互市，甚至派人传话给明政府，表示愿意听从命令，协助剿除松江各处流民，并希望以此换得明政府开放沿海贸易的许诺。胡宗宪先是同意了王直的请求，他将王直的母亲和妻儿作为人质，并让其母给王直写信劝降，信的大意是：朝廷愿意宽宥你的前罪，愿意放宽

海禁，允许日本互市，今派遣蒋洲等人带信前来说明。嘉靖三十四年（公元1555年），胡宗宪派蒋洲、陈可愿充当正副使前往日本招降王直，并上下故意制造出一种双方议和的气氛。嘉靖三十六年（公元1557年），在官方和王直两者之间多次试探之后，王直以为时机已经成熟，便率领他的部下千余人返回浙江沿海的岑港，表示愿意投降，以求得到通商的权利。胡宗宪特地安排了场面壮大、声势烜赫的受降典礼。在王直受抚以后，胡宗宪对王直也十分优待。然而，此时朝廷里支持胡宗宪招安王直的内援赵文华已经被嘉靖皇帝罢官，当时反对过招安王直的大臣们议论纷纷，有人造谣胡宗宪接受了王直的巨额贿赂，形势对胡宗宪已十分不利。在此情形下，自身难保的胡宗宪，为了表明自身的清白，随即在奏疏中表态：王直是海氛祸首，罪在不赦，今自来送死，请庙堂处分，并表示他当督率兵将歼灭其余党。于是，兵部会同三法司议复："王直背华勾夷，罪孽深重，着就彼处枭示。"很快，王直入狱，嘉靖三十六年明朝廷的钦犯王直在宁波港口处被处斩。临刑前，王直叹息："死吾一人，恐苦两浙百姓。"

王直的死，并没有消除"倭患"，恰恰相反，朝廷的背信弃义激起王直部下的极大怨恨，他们进行了更为疯狂的报复。王直为了获得海上贸易的合法化而投降，但是，即使他舍了性命也没有达到目的，海禁与反海禁的斗争，愈来愈尖锐，直到10年后，才终于有了改善。但是，曾经舍人保己而出卖王直的那位胡宗宪大人，不久之后，也被诬通盗而最终屈死狱中。"野火烧不尽，春风吹又生"。王直死后，他的养子毛海峰继承了"倭寇"老大的位置，对沿海地区进行了更加疯狂的进攻和掠夺。

明代中国海商是一个特殊的商人群体，因为明政府所推行的海禁政策，使得他们缺少正常的对外贸易的渠道，于是，走私便成为了明代中国海商与世界经济相互联接的唯一方式。为了保证这种以掉脑袋为代价的贸易活动能够延续，中国海商逐步开始向专业化、体系化，甚至军事化方向发展。于是就有了王直这样公然违抗明政府海禁政策的海上武装走私集团。除了王直以外，闽商武装船队不仅公开抵抗明

朝的关防水军，而且逐步控制了南洋的海上交易权。他们把自己的商业基地建在马尼拉、曼谷和雅加达等地，然后通过从中国走私贸易，将中国的商品运到这些地方，分销给世界各地的商人。中国商品走私的基本路径是：由遍布江南的徽州商贾，组织出口商品的征收、购买和加工等规模化的经营网络，他们往来穿梭于江南与闽浙粤沿海之间，将江西的瓷器、潮州的丝绵、苏州的丝绸、松江的棉布等输往由宁波商人在海岸沿线或者远离海岸的岛上建立的秘密港口（地下交易点），再由宁波商人联络海上的买家，将这些商品运销到日本或者南洋各国，再由等待在那里的欧洲商船运往世界各地。

随着世界海洋贸易规模的不断扩大，中国海商的走私贸易的规模也不断扩大，并刺激着中国传统商品生产规模的不断扩大，社会分工也进一步细化，为封闭的自然经济向开放型的商品经济过渡提供了历史的机遇。江南在各地的水路枢纽逐步形成了以生产出口商品为主的专业化市镇和以销售进出口货物为主的商业化市镇，加快了江南向商品化生产的过渡。商业资本开始进入生产领域，工商一体化开始形成，孕育着资本主义萌芽破土而出之势。

因此，可以说，明代中国的海盗潮来自于海上走私，而海上走私则直接来自于明政府所施行的海禁政策，而海禁政策则来源于统治者对于海上贸易的误解和天生的恐惧，其根源还是来源于明初的统治者的经历和千年以来对于商及海商的误解，尤其那位出生于贫困的安徽凤阳的皇帝朱元璋对于商人的仇视和恐惧心理，恐怕是明初政府颁布禁海令的重要原因之一。

四、商业怪胎十三行

（一）变本加厉促海禁

代明而起的清朝，出于防汉制夷的政治考量，同时为了打击毁灭反清复明实力，配套施行了空前绝后的海禁政策，甚至实行了残酷的沿海迁界（康熙时期），一度因为海禁，迁途造成了几十万人的死亡和数不清的大小屠杀。清朝海禁是以海禁、文字狱等一系列配套策略的配合实施下，扼杀了中华民族的海洋贸易和国内工商业的发展为代价的。

清康熙元年（公元1662年），为防御占据了台湾的郑成功的进攻，下令在广东潮州实行海禁，将沿海居民迁入内地50里，至康熙三年（公元1664年又再迁徙50里，包括今潮安县庵埠、彩塘、铁铺、官塘一带），禁止出海捕鱼和贸易。康熙五年（公元1666年）撤销澄海县并入海阳县（至康熙八年才恢复）。康熙十年（公元1671年）重申海禁，不准闽粤二省船只过洋。海禁一直延续至康熙二十三年（公元1684年）清政府收复台湾之后始解除，准许澄海、南澳等地居民回原籍耕种，准许对外贸易。但是，数十年的海禁给潮州人民带来了重大灾难，生产、贸易受到严重破坏。

康熙时，清朝政府虽然开关与外国贸易，但对外国商船的活动极为注意，对逗留外国的中国人也防范极严。康熙下谕地方官要在沿海各地增设炮台，并指出“海外如西洋等国，千百年后，中国必受其累，国家承平日久，务需安不忘危。”可见康熙对西方殖民主义者始终是存有戒心的。

随着当时海上商业的发展，清朝政府对外贸易的限制也日益严格，其最突出的表现是在乾隆、嘉庆时期。

乾隆二十二年（公元1757年），由于英国等殖民者在中国沿海进行种种非法的活动，清朝政府传谕外国商人，从这年开始，只准在广州一口通商，不得再往厦门、宁波等地。此外，清朝政府又制定了很多限制外商的禁例，如，外商不得在广东省城过冬，外商需听中国行商的管束，外商不得随意奴役中国人，外商不得在广州自由出入等等。同时，也加强了对内地商人的限制，设立了保商制度，保商受政

府委派，拥有对外贸易的特权，凡外来的一切人员、船只、货物及纳税等事皆由保商担保。

加税也是限制与西洋各国通商的办法之一。清朝政府的关税分船钞、货税两种。除康熙时曾一度减轻税额外，以后各种名目的附加税日益增多。乾隆时，清朝即以加重浙江等地海关税以抵制外商北上。同时，清朝政府还先后颁行了禁止五谷、金银、铜觔、丝斤出洋的种种禁令。清廷为办铜需要，最初并不禁海，后来为了防止沿海民众通过海上活动接济反清抗清势力，才实行海禁，而且较明代更为严厉，顺治十二年（公元1655年）六月，下令沿海省份“无许片帆入海，违者立置重典”，顺治十八年（公元1661年），更强行将江、浙、闽、粤、鲁等省沿海居民分别内迁三十至五十里，设界防守，严禁逾越，直到康熙二十年（公元1681年）三藩之乱平定，康熙二十二年（公元1684年）台湾告平，清廷方开海禁，先后于康熙二十三至二十五年间设立闽、粤、江、浙四海关，分别管理对外贸易事务。康熙年间的开海，是全方位的开海，不但东西两洋，而且一向严禁的赴日贸易也在开放范围之内，较之明代隆庆年间开始的局部开海范围和作用都要大的多，但是，仅仅过了三十多年，全面开海的政策就开始收缩，面对日益严重的“海寇”活动和西方势力在东亚海域的潜在威胁，康熙五十五年（公元1716年）十月二十五日，康熙召见大臣，提出禁海问题，次年，规定拟定，正式实行禁海，这就是南洋禁海令。南洋禁海虽然并非全面禁海，但对于正在不断发展的中国民间对外贸易力量无疑是严重的打击。

清代，价廉物美的中国商品在世界市场上具有强大的竞争力，即是“内地贱菲无足轻重之物，载至番境，皆同珍贝，是以沿海居民，造作小巧技艺，以及女红针线，皆洋船行销，岁收诸岛银钱货物百十万入我中土”，故而只要政府大力支持航海贸易，不但能左右南洋市场，而且必能在国际关系上继续扮演一个重要的角色。然而令人遗憾的是，清王朝却采取了背道而驰的政策。乾隆二十四年（公元1759年），清廷以“江浙等省丝价日昂”，“不无私贩出洋之弊”为由，下令

沿海各地严禁丝及丝织品出口，规定“侥有违例出洋，每丝一百斤发边卫充军；不及一百斤者杖一百，徒三年；不及十斤者栅号一月，杖一百，为从及船户知情不首告者，各减一等。船只货物尽入官。其失察之文武各官，照失察米石出洋之例，分别议处”。同年，又规定，因为“绸缎等物总由丝觔所成，自应一体察禁”。这一愚蠢而苛刻的禁运政策实施五年后，“不特丝价依然昂贵，未见平减，且遇值蚕事收成稍薄，其价较前更昂”，于是被迫“开禁”但仍只许被批准出海之商船，各配搭土丝及二三蚕丝若干，限额出口，直接打击了民间航海贸易事业的正常发展。

直至15世纪末叶，中国远洋海船尚居世界航业界前茅。但从16世纪开始，在封建专制政权的人为压制下，中国出海船只在技术与质量上就走上了相对落后的道路。顺治十二年（公元1655年），清廷规定不许打造双桅大船。康熙二十三年（公元1684年）“开禁”时又规定，“如有打造双桅五百石以上违式船只出海者，不论官兵民人，俱发边卫充军。该管文武官员及地方甲长，同谋打造者，徒三年；明知打造不行举首者，官革职，兵民杖一百。”至康熙四十二年（公元1703年），虽允许打造双桅船，但又限定“其梁头不得过一丈八尺，舵水人等不得过二十八名。其一丈六七尺梁头者，不得过二十四名”，若“其有梁头过限，并多带人数，诡名顶替，以及讯口盘查不实卖行者，罪名处分皆照渔船加一等”。此外，在康熙三十三年（公元1694年）还曾规定，严禁“内地商人在外国打造船只，违者严加治罪”。这些清规戒律，使中国木帆船制造业发生了历史性的大逆转。而与之同期，西方的造船行业却在本国政府的全力支持与先进科技的推动下，得到了迅猛的发展。如西班牙，早在16世纪初就拥有1000艘欧洲标准的商船17世纪中叶以前的荷兰，被誉为“海上马车夫”的造船业跃占世界首位。而此后迅速崛起的英帝国，则更以其一支多得数不清的舰船队，在世界各大洋横冲直撞，锐意扩张。在船体结构方面，欧洲的“夹板船”，异军突起。这种船“用板两层”，“厚径尺，横木驾隔，必用铁板两旁夹之，船板上复用铜铅板遍铺”，其坚固程度比当时受掣于官方而无法发

展的中国木船高出许多。同时在帆装设备方面，欧洲也融合了传统横帆与阿拉伯三角帆的优点，创造出既有强大采风驱动力，又能在各处风向下使用的“克拉维尔”帆，以后又制造出著名的飞箭式多樯大型远洋快速帆船。特别值得指出的是，18世纪中叶英国工业革命后，随着以钢铁为船壳，以蒸汽机为动力的轮船的问世，世界航海业揭开了划时代的新页。在这种东西方航海力量此消彼长的强烈对比下，尽管在鸦片战争前，中国的中小型传统术帆船在总数量与总吨位上仍有相当的实力，并与明代相比还有所发展，但是，站在整个世界航运界来观察问题，这种“实力”或“发展”已成了“昨日黄花”。在19世纪50年代的西方人心目中，中国帆船的构造与装备，再也不是几个世纪之前那种令人叹为观止的惊世杰作，而只能是“极为落后”的过时货色了。造船历来是航海的基础，清政府对造船业的种种禁令，无异于对航海业发展的釜底抽薪。

清王朝在限制航海工具的同时，还于康熙三十三年（公元1694年）严禁中国出海商船携带武器。康熙五十九年（公元1720年）又重申：“沿海各省出洋商船，炮械军器概行禁止携带，如地官不严查禁止，致商船仍行私带者，照失察鸟枪例罚俸一年。”雍正六年（公元1728年），虽有所放宽，但仍规定“鸟枪不得过八杆，腰刀不得过十把，弓箭不得过十副，火药不得过二十斤”。雍正八年（公元1730年）又放宽到每船带炮不得过二门，火药不得过三十斤。正当清王朝竟力禁限中国商船携带武器之时，欧洲各国的殖民主义海盗船队却在本国政府的全力支持下，以有组织的暴力向东方水域扑来。那些仅有“轻微的防卫的”中国帆船一旦在海上遇到以“火与剑”武装起来的西方舰船，除了束手待毙，坐遭行劫外，别无选择。据西方海盗船长供称，连一只帆船上的小艇都可以毫无困难地对中国的商船进行抢劫。荷兰东印度公司董事会曾接二连三地公然训令公司总督，“应用武力来加以防止”中国在南洋的航业优势。由于中国的“和平”商船队在海洋上迭遭焚劫。嘉庆七年（公元1802年）宣布允许“出海贸易船只”“携带炮位”，但仍必须“分别梁头丈尺”以定多寡。清廷这些上谕颁发之期，中国沿

海与南洋、东洋水域的制海权早就尽操于西方殖民舰队之手。严禁虽缓，但为时已晚，中国木帆船航业的萧条与挨打的局面再也无法挽回。

清朝政府对外贸易的限制政策对于殖民主义者在中国的侵略活动起过一定的自卫作用，但在另一方面，却使中国丧失了对外贸易的主动性，使中国社会内部已经滋长起来的进步的手工业生产，得不到更进一步的发展。

（二）十三洋行之兴衰

中国的手工业体系主要是以家庭作坊为生产单位，这种支撑中国工业脊梁的体系一直延续到19世纪中叶，因为，在19世纪中叶在开始尝试洋务运动以前的数千年中，在中国几乎没有近代意义上的工业，更谈不上遑遑工业体系了。这种以家庭作坊为单位的手工业生产方式的一个最大的弊端就是缺乏规模化生产资本的投入和科学的管理体系。这些家庭作坊大都处于一种自生自灭的自然状态，这种落后的生产方式越来越受到来自西方工业化的先进生产方式的猛烈冲击。西方社会已经在18世纪中叶便开始了改变人类生活环境和方式的第一次工业革命，到19世纪上半叶，西方社会已经基本上摆脱了主要依靠手工生产的模式，各种依靠煤炭燃烧、蒸汽和水利而产生的动力从而带动机械设备运转的工业化生产模式，在纺织、采矿、运输、机械制造等生产领域已经完全取代了手工生产，依靠这些工业化设备而生产出来产品，不仅其生产成本较之手工业生产大大降低，而且其质量和数量也是手工生产所远远无法企及的。但是，清政府依旧沉醉于所谓“盛世”的自我陶醉之中，对于不久来临的危险不仅熟视无睹，而且依然盲目尊大，认为中国固有的已经使得中国延续了几千年的现有制度是世界上最好的制度，其治下的民众，是世界上最好的顺民，其治理国家的官吏，是经严格的科举制度选拔出来的最优秀的社会精英。的确，

在19世纪中叶之前，中国的生产总量和贸易总额仍然占据世界第一的位置，中国是当时世界货币——白银的最大的储备国，这也是西方列强把中国当做他们猎取财富的主要对象的主要原因。他们渴望能够从中国猎取到丰厚的猎物，于是，他们迫不及待地想要打开中国的大门，直接进入到广阔的中国市场，他们希望能够通过和中国商人的直接贸易来获得丰厚的商业利润，而不是和中国官方指定的机构进行不平等的贸易。于是，从17世纪开始，西方的商船犹如鬣狗一般游弋在中国的沿海，伺机寻找着下嘴叼食的机会。他们不断地骚扰着中国沿海的岛屿和城市，荷兰、葡萄牙等国甚至已经开始侵占中国的沿海领地，如台湾、澳门等。他们还通过中国海上的走私商人，以及沿海城市的官员，走私中国商品，并且把他们的商品通过走私的途径卖到中国内地，以攫取高额的商业利润。正是在这种情形下，清政府才不得不于康熙二十二年（公元1683年）终于决定开放澳门、漳州、宁波、云台山四关与外国通商，1685年又开广州为自由贸易口岸，海禁政策被启开一点缝隙。但就是这一个缝隙，在闽、粤等沿海地区引来了万民造船下海的热浪。这突如其来的热浪，一开始着实让清政府有点始料未及。于是，对于海禁仍然留有惯性思维的清政府，为了控制沿海商人闻风而动争先加入海商行列的浪潮，康熙二十五年（公元1686年），广东巡抚李士祯授权在广州紧急颁布公告，宣布只有"身家殷实"之人，在经政府考核达标后，才有资格从事对外贸易。于是，在广州就出现了一个极其怪异的商业机构，一个由多家行商组成的商业集团，这个组织在被政府授权专营对外贸易的同时，亦承担代替政府征收关税、管理外商和处理外事的责任，这就是历史上著名的"广州十三行"。

广州十三行，亦称洋货十三行，是清代专做对外贸易的牙行。明清时期，广州的对外贸易全属官营，而以牙行经纪这些事情，所以开设牙行的多半都能获厚利，赚大洋。清初的诗人屈大均在《广州竹枝词》中有云："洋船争出是官商，十字门开向三洋；五丝八丝广段好，银钱堆满十三行。"足见当年十三行的兴隆旺景。康熙二十四年（公元

1685年），粤海关设立。它名义上专管对外贸易和征收关税事宜，实际上税收营生都是由十三行出面主持，承接包揽的项目，其中包括代办报关纳税，商品同购销买卖等业务。日子一长，十三行就逐渐演变为一个特殊组织，享有了垄断对外贸易的特权。在这些特权买办中，又尤其以商家潘、卢、伍、叶四族豪门获利最多，所以由此发展成为广州四家最大的买办阶级。

钱庄林立的十三洋行，对早期荔湾城市化的发展进程产生过推波助澜的巨猛影响。当时在十三行附近，形成了一个买卖兴旺的大市场，特别以今天的下九路一带最为繁荣。到了清末民初，十三行像一面招财进宝的风水招牌，使西关成为旧广州城的主要商业区，顺理成章地充任了广州金融业、饮食业、南北药材业、百货业、布匹业、大米业和酸枝家具业等的主要集中地和商贸大本营。

十三行虽名十三行，但并不是什么时候都是十三家的，它的增增减减与进港洋船货舶的多少等因素相关。随着对外贸易的发展，行商又在十三行路以南，即今文化公园一带，建筑商馆，租赁给外商居住，形成了所谓的“十三夷馆”。到十八世纪末，英、法、美、荷兰、瑞典、西班牙、奥地利、丹麦等国的商人都在此设立了商馆。道光二年，十三行失火，焚烧了七天七夜，最后那些溶入了水沟的洋银居然凝结成一条长达一二里的银块。可见当时商馆规模的奢昂庞大了。鸦片战争期间，这一带被战火和敌寇严重摧毁破坏，乃至成为一片废墟，遍布碎砖瓦砾，昔日荣华富丽尽付东流。

康熙帝二十四年（公元1685年）开放海禁后，清廷分别在广东、福建、浙江和江南四省设立海关。粤海关设立通商的当年，广州商人经营华洋贸易二者不分。次年四月间，两广总督吴兴祚、广东巡抚李士祯和粤海关监督宜尔格图共同商议，将国内商税和海关贸易货税分为住税和行税两类。住税征收对象是本省内陆交易一切落地货物，由税课司征收；行税征收对象是外洋贩来货物及出海贸易货物，由粤海关征收。为此，建立相应的两类商行，以分别经理贸易税饷。前者称

金丝行，后者称洋货行即十三行。从此，洋货十三行便成为经营外贸的专业商行。名义上虽称“十三”，其实并无定数。

为了直接和有效地控制十三行，清廷实行了公行总商管理制度，从此，清政府不再直接出面管理和控制十三行的经营活动，而是以幕后的方式，控制和干涉十三行的经营活动。

公行总商制度确立于康熙四十二年（1703年），其实质就是在十三行中成立公行，由公行负责制定行规，节制行商，实行统一的对外经营，而且负责征缴外商税款、裁定贸易价格、裁决贸易纠纷、交涉外交事件等一系列管理工作。公行最初由官方指定一人为外贸经手人。此人纳银4万两入官，包揽了对外贸易大权。后来，各行商从自身利益出发，共同联合组织起来，成立一个行会团体，即所谓的“公行”。据史记载，于1720年11月26日，公行众商啜血盟誓，并订下行规十三条。初时，公行没有法定的共同领袖，也没有取得完全统一的部署，组织相当松散，时散时复。一直到乾隆四十五年（公元1780年），广东巡抚李湖等奏请明立科条，建议“自本年为始，洋船开载来时，仍听夷人各投熟悉之行居住，惟带来各物，令其各行商公同照时价销售，所置回国货物，亦令各行商公同照时定价代买”，即是说要复设公行。两年后，经清政府批准，公行正式恢复，从此一直延续到1842年《南京条约》签订前，再也没有解散过。

十三行在创建时，广东官府规定它是经营进口洋货和出口土货（包括广货、琼货）的中介贸易商行。最初指定洋货十三行经营的贸易对象，实际包括外洋、本港和海南三部分内容。乾隆帝十八年（公元1753年），业务曾一分为二，专营外洋各国来广州贸易的叫外洋行，经营出海贸易的称为海南行。自乾隆帝二十五年（公元1760年）起，外洋行不再兼办本港贸易的事务，另由几家行商专营暹罗（今泰王国）贡使及其商民贸易税饷事宜，称为本港行；而海南行又改称福潮行，经营包括广东潮州及福建商民往来买卖税务。这时，来到广州海口商船渐多，贸易发展，各行口商人资本稍厚者经办外洋货税，其

次者办本港船只货税，又次者办福潮船只货税。乾隆帝六十年（公元1795年），本港行因其中个别商人倒账破产而被官府革除，其业务划归外洋行，每年推举两家来轮流办理。嘉庆帝五年（公元1800年）以后，在广州经营贸易的商行，按业务范围划分只有外洋行和福潮行。前者仍称洋货行或十三行。专设经理广州外贸税饷事务的洋货十三行，是清廷实行严格管理外贸政策措施的重要组成部分，其目的在于防止中外商民自由交往。它由封建官府势力“招商承充”并加以扶植，成为对外贸易的代理人，具有官商的社会身份，也是清代重要的商人资本集团。

洋货十三行作为清代官设的对外贸易特许商，要代海关征收进出口洋船各项税饷，并代官府管理外商和执行外事任务。这是清代对外贸易的主要特点。为了整顿洋行制度，进一步加强对外商的直接管理，清廷于乾隆帝十年（公元1745年）从广州二十多家行商中选择殷实者五家为保商，建立保商制度。保商的责任是承保外国商船到广州贸易和纳税等事，承销进口洋货，采办出口丝茶，为外商提供仓库住房，代雇通商工役。保商对于承保的外国商船货物因享有优先的权利，在其他分销货物的行商交不出进口货税时，必须先行垫付。凡外商有向官府交涉禀报的事，责令保商通事代为转递，并负责约束外商不法行为。尽管外商对保商制度表示不满，但清廷一直加以维护。行商和外商利益一致时，就互相勾结；利益矛盾时，就互相欺骗敲诈，酿成种种纠纷。有的行商在封建官府和外商之间投机取巧，获利致富；但大多数行商则在封建官府和外商夹击下，招致破产。

公行议定行规，表面是为约束不法行为，扶持对外贸易，实际上却增加了不少禁约。它对货物实施公行垄断，以便按照行会的利益自行调整价格。英商为打破公行垄断，通常用收买个别行商、贿赂官府的手段，使公行难以持久，如乾隆帝二十五年（公元1760年）广州公行正式奉准成立，到乾隆帝三十六年（公元1771年）即被解散。此外，公行存在期间，在行商之间及行商和散商之间，又为争夺商业利润互相倾轧，外商得以乘机在进出口货价和交易量上利用矛盾，遂造

成公行的亏损和债务；公行制度下的行商，因对行欠债务负有连带责任，故不断出现倒闭。乾隆帝四十七年（公元1782年）公行再度恢复，并开始设立利用行佣积累起来的公所基金，用以清偿行商的拖欠、罚款等，以维护公行的稳定。重建后的公行，延续了近六十年。

鸦片战争以后，《南京条约》规定，废除中国对外贸易中的公行制度，允许英国商人在各口岸任意与华商交易。道光帝二十三年七月初一（公元1843年7月27日），广州开放通商，一些十三行行商仍旧营业。他们曾经对新定的自由通商进行种种抵制，力图保住昔日的独占地位，但未能如愿。咸丰帝六年（公元1856年），十三行毁于广州西关大火。从广州十三行的形成至逐步消亡的一百多年间，广州十三洋行先后发生过多次大火。

导致十三行最终退出历史舞台的是1856年冬天的那场大火。第二次鸦片战争期间，驻扎在十三行地区的英军，为阻止中国军民对外国商馆的袭击，拆毁了十三行地区周围大片民居，留下一片空地以防止中国军民的偷袭。1856年12月14日深夜，痛恨侵略者的广州民众从被拆毁的铺屋残址上点火，火势舜间即蔓延至十三行外国商馆区。15日凌晨烧及美法商馆，下午2时延至英国商馆，到下午5时，十三行地区除一栋房子幸存外，全部化为灰烬。据当时南海知县华延杰在《触藩始末》一书描写："夜间遥望火光，五颜六色，光芒闪耀，据说是珠宝烧烈所至。"英军失去据点，被迫撤回泊于珠江上的军舰。十三行商馆区从此结束了它的历史。

在十三行存在的170年里，十三行造就了一批世界闻名的大买办，潘启和伍秉鉴就是其中最著名的两人。

在瑞典历史博物馆里，至今保存着一幅中国商人的画像，这个人就是首任十三行公行总商，"同文行"的创始人潘启。

出身贫苦的潘启，早年在商船上做船工，经多年的漂泊海洋，积累了经商的经验，在广州开设了自己的商行，成为十三行中的一员。他后来居上，成为十三行的领军人物，垄断着生丝50%的出口量，与

西欧大部分国家建立了紧密的贸易关系，特别是对瑞典公司给予了更多的关照。当时中国的商品质量和对外贸易的诚信度是相当好的。这里略举一例便可见一斑。

1745年9月12日，载着700多吨中国瓷器、茶叶和丝绸的瑞典东印度公司商船哥德堡号，经过8个月的艰难航行，在距离哥德堡港口只有一海里的地方不幸触礁沉没。事隔近240年后的1986年，人们在挖掘这艘沉船的时候，惊奇地发现：打捞上来的部分茶叶色味尚存，至今仍可放心饮用。哥德堡人将一小包茶叶送回了它的故乡——广州，这包茶叶既是200多年前瑞典与广州之间商贸往来密切的见证，更是200多年前中国出口产品的科学、过硬的包装和优良的质量的历史的见证。

在广州一口通商85年的历史中，潘氏家族担任总商的时间占去39年。但在这39年中，来自于官府、外商、公行内部以及民间散商四方面的压力，使得潘启和潘家精疲力竭。潘启他曾无奈地对孙子发出了“宁当一条狗，不做行商首”的忠告。于是，潘家从第四代开始就渐渐淡出了商界。接替潘氏家族担任十三行公行总商的是怡和行的伍氏家族。而这个家族因为伍秉鉴而蜚声中外。

伍秉鉴（公元1769—1843年），又名伍敦元，祖籍福建。其先祖于康熙初年定居广东，开始经商。到伍秉鉴的父亲伍国莹时，伍家开始参与对外贸易。伍秉鉴的先祖在康熙初年由福建泉州迁至广东广州，原在武夷山种茶为业，是允许与外国人交易丝和瓷器的少数中国商人之一。他的父亲伍国莹曾在广州首富潘启家中做账房，1783年开设怡和洋行而成为行商。与潘家一样，作为广州十三行后起的福建商人，他将福建商人在广州的势力推向了另一个高峰。伍秉鉴家只接受白银的付款。他们对外国商品是有着严格的选择的。在1789年，伍秉鉴接管了他父亲的生意。他借出大量的数目给外国商人（每次百万银元）以交换部分的船只出货。在那个时期，伍秉鉴名声远播。伍秉鉴死后近160年后的2001年，在美国《华尔街日报》（亚洲版）刊登了一个《纵横一千年》的专辑，统计出了上几个世纪世界上最富有的50个

人，其中，有六位华人入选，他们分别是成吉思汗、忽必烈、和珅、刘瑾、宋子文和伍秉鉴。这六个人中，又唯独伍秉鉴是以纯粹的商人身份出现，所以伍秉鉴也是人们最关注的焦点。

1801年，32岁的伍秉鉴接手了怡和行的业务，伍家的事业也开始快速崛起，伍秉鉴成为了广州行商的领头人——总商。在经营方面，伍秉鉴同欧美各国的重要客户都建立了紧密的联系，并依靠超前的经营理念在对外贸易中迅速崛起。伍秉鉴不但在国内拥有地产、房产、茶园、店铺等，而且他还大胆地在大洋彼岸的美国进行铁路投资、证券交易并涉足保险业务等领域，同时他还是英国东印度公司最大的债权人，东印度公司有时资金周转不灵，常向伍家借贷。正因为如此，伍秉鉴在当时西方商界享有极高的知名度，成了洋人眼中的世界首富，曾被一些西方学者称之为“天下第一大富翁”。伍秉鉴在西方商人的眼里享有不错的名声，众多关于伍秉鉴的趣闻逸事也在当时外商中流传甚广。其中一个故事，使他成了中国商人慷慨大方的象征。据说当时一个美国波士顿商人与伍秉鉴合作经营了一项生意，但由于经营不善，欠了伍秉鉴7.2万银元的债务。然而他又一直没有能力偿还这笔欠款，故也无法回到美国。伍秉鉴知道此事后，并没有为难这个商人，而是叫人把借据拿出来，对波士顿商人说：“你是我的第一号‘老友’，你是一个最诚实的人，只不过不走运。”说完，他就把借据撕个粉碎，并向对方表示他们之间的账目已经结清，对方可以随时离开广州回国。伍秉鉴这个惊人的举动，让伍浩官的豪爽名声在美国脍炙人口达半个世纪之久。

1840年6月，英国远征军封锁珠江口，鸦片战争爆发，伍秉鉴当时“被吓得瘫倒在地”。伍秉鉴清楚地知道，英国发动这场战争的根源，正是不满十三行垄断贸易，一旦英国获胜，毫无疑问，十三行的独特地位将被迫丧失。因此，战争甫一开始，伍秉鉴和十三行的行商们就积极募捐，出资修建堡垒、建造战船、制作大炮。纵然如此，清朝政府仍全线溃败。1841年5月，英军长驱直入兵临广州城下时，奕山统领的清军部队无力亦无心抵抗，于是想出了一条计策——令行商前

往调停。广州城外，奉命行事的伍秉鉴之子伍绍荣与英军首领义律展开了讨价还价。最终，双方签订《广州和约》，按协议，清军退出广州城外60里，并于一个星期内交出600万元赔款；英军则退至虎门炮台以外。这600万元巨款，有三分之一由十三行商人出资，其中伍秉鉴所出最多，计110万元。

遗憾的是，这次赎城之举并没有给伍秉鉴们带来荣誉和感激，而是更多的非议。从战争一开始，跟洋人做生意打交道的行商，就被国人涂上了“汉奸”的阴影。不管他们捐献多少银两，也抹不去这个影子。

1842年，鸦片战争以中国战败结束。在战败赔款中，伍家被勒缴100万元，行商公所认缴134万元，其他行商摊派66万元。

当然，伍家所积累的财富也令人吃惊。据1834年伍家自己的估计，他们的财产已有2600万银元（相当于今天的50亿元人民币），成为洋人眼中的世界首富。建在当时珠江岸边的伍家豪宅，据说可与《红楼梦》中的大观园相媲美。

鸦片战争爆发后，尽管伍秉鉴曾向朝廷捐巨款换得了三品顶戴，但这丝毫不能拯救他的事业，他不得不一次次向清政府献出巨额财富以求得短暂的安宁。1843年，伍秉鉴在中国的动乱中病逝于广州，享年74岁。

伍秉鉴死后，曾经富甲天下的广东十三行开始逐渐没落，许多行商在清政府的榨取下纷纷破产。更致命的是，随着五口通商的实行，广东丧失了在外贸方面的优势，广东十三行所享有的特权也随之结束。第二次鸦片战争爆发后，又一场突如其来的大火降临到十三行街，终于使这些具有170年历史的商馆彻底化为灰烬。

广州十三行利用垄断特权赢得了巨大的财富，这种不平等的市场垄断行为，引起了公行之外的商人的强烈不满。他们被剥夺了出口贸易权，外国商人欲购买他们的商品，必需经由公行的行商抽收一笔手

续费，然后以该行的名义报关。这种盘剥不仅加大了普通商人的交易成本，甚至会造成这些商人毫无利润可得。外国商人对公行的垄断也十分不满，他们一直想能够自由地与中国商人进行贸易，不希望中间存在着这么一层盘剥层。因此，为了打破公行的这种亦官亦商的垄断，外国商人也采取收买个别行商或贿赂官府的手段，以造成公行腹背受敌的被动局面。同时，他们也利用公行内的各个行商之间，以及行商与铺户和散商之间的矛盾，抬高洋货的销售价格，压低中国土货的收购价格，给广州的外贸市场制造出了许多的麻烦，以从中渔利。

一个当时无论是生产和出口总量都占据世界第一的世界上最大的贸易国，却只有一个通商口岸，又实行公行垄断，不仅无法满足本国经济和商业发展的要求，更无法满足西方工业革命带来的西方各国对于中国商品和市场的日益膨胀的商业胃口。这些因素就是导致十三行垄断体制最终走向崩溃的根本原因。因此，十三行对于对外贸易的垄断，也是束缚中国当时在经济、商业和资源等各方面比西方国家都占有绝对优势的前提下，没有走向近代资本主义道路的一个重要因素。值得我们很好地反思和总结。

五、东西碰撞新时代

（一）英国小心的试探

在无法满足对于中国的丰富的资源和商品的欲望之后，西方国家便开始了针对中国实力的试探和摸底。这个急先锋就是在18世纪中叶就已经开始了工业革命，并且已经建立了庞大的英印帝国，并逐步构建起了“日不落国家”雏形的大英帝国。

1792年10月18日，三位英国人要求广东巡抚郭世勋的召见，他们向郭世勋递交了英国国王乔治三世给乾隆皇帝的信函。这封信函中说，为了增进大清国和大英帝国两国的友好和扩大彼此间的商贸往来，他将派遣一个由800人组成的代表团前往中国。实际上，在郭世勋收到这封信函的时候，以马噶尔尼勋爵为全权特使的英国使团就已经于9月26日从英国的朴茨茅斯港出发，他们在海上已经漂了近一个月了。该使团出使的使命很明确，那就是要求清国政府开放贸易口岸，扩大对外市场。

经过9个月的航行，1793年6月20日，马噶尔尼勋爵的船队终于出现在了澳门的海面上。这边的广东巡抚郭世勋在第一时间里将他们到达澳门的消息送到北京，乾隆皇帝立刻传旨，准许他们在天津登陆，然后进京等候召见。

马噶尔尼一行从中国东部沿海，经广东、福建、浙江、江苏、山东一路北上，于1793年7月31日抵达天津，清政府在天津为英国使团准备了推挤如山的见面礼：20头牛、120头羊、120头猪、200只鸡鸭、160袋面粉、160包大米、14箱馒头、20箱红米白米、10箱小米、14箱茶叶、40蓝黄瓜、1000个南瓜、3000个甜瓜。马噶尔尼以祝贺乾隆皇帝80寿辰的名义给乾隆皇帝呈送了：天体运行仪、地球仪、赫歇尔望远镜、玻璃吊灯、秒表、军舰模型、各种火炮、连发枪、步枪以及特种钢制造的利剑等等。他们正式向乾隆皇帝递交了英王乔治三世给乾隆皇帝的国书，国书中要求大清国政府开放对外贸易口岸，扩大市场，并提出希望大英帝国能够与中国直接通商。但是，乾隆皇帝在让马噶尔尼带给英王乔治三世的“敕谕”中，却说，天朝物产丰盈，无所不有，无意与外国互通有无。他担心，一旦西洋玩意儿大量输入中国，会打破中国已经培育了千年的那种如歌如梦的“盛世”之宁，会激起民众对物质需求的向往之情，会增强对控制沿海贸易政策的不满，会增加民众对于清政府闭关锁国政策的不满，甚至于会威胁到大清王朝的政治统治。

可是，也就在这个时候，西方资本主义正在如火如荼地进入工业革命和帝国主义扩张时期。商业的发展刺激了工业生产力的提高，提高生产力的欲求又刺激了科学技术的发展，科学技术的发展又为扩大商品生产提供了基础保证。在这样的链条似的动力驱使下，西方商人纷纷扬帆出海，周游天下，以倾销来自于世界各地的各色商品。在这个倾销的过程中，如果在所经国家得以顺利通关，则皆大欢喜；如果通关遭遇到阻滞，则以枪炮开路，强行通关。而在其国内和殖民地则开足马力昼夜不停地为这些在四海抢关夺寨的商船源源不断地输送着抢关所需物资。而此时的中国，却又是另外一番景象。

那时的中国正沉醉在一派"盛世"的喧哗之中。在城市里，人们聚集在酒肆茶馆，百无聊赖地谈论着世间的风土人情，咀嚼着先人遗留下来的辞赋文章，讥嘲着左右邻里的风流韵事，交流着彼此道听途说的政治"新闻"。到晚上，酒楼里笙歌管弦，撩人心醉，江河中彩船悠悠，软语莺声。在农村则仍是一派"采菊东篱下，悠然见南山"的原野桑田、世外桃园似的水墨画般的景色。清王朝的统治者对于这种平和而麻醉的"盛世"之象，十分惬意、满足，认为，只有这里才是世间真正的乐土，其他各国皆蛮夷之地，唯有中国才是世界的中心和唯一之乐园。在这种情结之下，当英国使团到中国来希望扩大对华贸易的时候，吃到闭门羹那就是毫不为怪的事情了。

马噶尔尼一行虽然没有完成英王的使命无功而返，但是，却实地考察到了中国实情。那么，他们在中国看到了什么呢？他们看到的是十分消瘦的中国人，是泥墙茅屋的住宅，是随处可见的弃婴，是富者（主要是各地的官员）甲第连云，贫者五立锥之地的景象，是对于偷盗、撒谎毫不脸红的中国人，是人的尊严的概念被巧妙地消灭于无形的无奈……。他们认为，在中国只有统治者与被统治者，根本没有所谓人的尊严、荣誉感，有的只是权力的威严，是权力所带来的财富，是近乎没有国家可以比拟的贫富差距……。

特别是在他们回到广州后，应广东巡抚郭世勋之邀，马噶尔尼观看了广州驻军的军事操演。广州的驻军是一支由大刀、长矛和部分火绳枪装备的军队，这些军人循规蹈矩的战阵表演，使马噶尔尼的嘴角露出了一丝不易察觉的微笑。

因此，虽然这次访华使团没有达到预期的目的，此行以失败告终，但是，这次访华却给中国带来了巨大的负面影响，他们回去后对于中国的评价，直接影响到了半个世纪之后那场震惊世界的鸦片战争的爆发。

使团在回国后给清朝下了这样的定义："中华帝国只是一艘破败不堪的旧船，只是幸运地有了几位谨慎的船长才使它没有沉没。它那巨大的躯壳周围的邻国见了害怕。假如来了个无能之辈掌舵，那船上的纪律与安全就都完了。"这个使团中的一个出生于外交世家、当时年仅14岁、名叫托马斯·斯当东的小孩，在近50年后的1840年7月英国下议院讨论如何应对中国禁烟的特别会议上，正是这个当年使团中年龄最小的使者发表了一篇慷慨激昂的演说，他结合自己当年跟随英国使团到过中国的亲身经历，谈了他对中国的印象，认为，中国不仅落后，而且统治者十分自负，所以不堪一击。他说："中国虽然庞大，却是虚胖，臃肿不堪。即便如此，自皇帝以下，却几乎所有人都自命不凡。对于不可理喻的人，最好的办法就是先揍他一顿。"就这样，在一派轻松、会意的嬉笑声中，英国下院通过了对中国发动战争的议案。

（二）罪恶的鸦片贸易

如前所述，正是由于中国这种自给自足的自然经济起着决定性作用，又加之中国对白银的惊人的胃口，使得意图以强大的经济实力把英镑打造成为一种主权货币而崛起的英国，心急如焚，他们在无计可施的情形下，想到了鸦片。他们认为，通过向中国输出鸦片，就可以把付给中国的白银换回来。向中国运送鸦片的计划最先是由英属东印

度公司的高级职员华生上校提出的，公司董事会很快就批准了这个计划：东印度公司先将鸦片批发给有“鸦片特许经营权”的散商，然后再由这些散商去广州出售鸦片，其收入纳入东印度公司的广州财库。广州财库支付伦敦汇票给这些散商，最后这些散商拿着汇票去英国兑换现金。这样做的目的是为了洗脱公司进行鸦片交易的罪责，给人一种公司并不清楚鸦片贸易内幕的假象。

耐人寻味的是，清政府于乾隆三十八年（公元1773年）批准了东印度公司的计划，东印度公司于是成立了专门的“鸦片事务局”，垄断了印度鸦片的生产和出口。他们的具体做法是：东印度公司在印度和阿富汗种植鸦片，把鸦片卖给中国，换回白银。到了乾隆后期，鸦片输入已占输入货物的1/2了。从此，东西方的贸易和货币之战正式拉开了帷幕。据统计，在18世纪最后的十年中，每年从印度销往中国的鸦片，平均约为2000箱。1800年以后，每年输入到中国的鸦片增长到约4000箱，1832年则达21605箱，到了1838年高达40000箱。这样的贸易形式果然取得了英国人想要的结果，1823年以后，英国的白银便不再流入中国了。当然，这其中不仅仅是鸦片贸易的结果，其他因素，比如英国、英属印度和中国民间商人对于白银的投机，也是造成白银不再流入中国的重要原因。

当时，中国的纹银是世界上成色最高的，在东印度公司的总部、印度加尔各答，人们喜欢把中国的纹银铸造成银币，其价格比同样重量的外国银币高15%。但是，在中国的广东，纹银的价格并没有外国银币高，这就导致了一些投机商把中国纹银直接运到加尔各答，以套取大量利润，同时也可以用与中国纹银同样纯度的白银在欧洲制造银币，再将这些银币运抵广州出售，既可获得高额利润。这种白银的投机活动，导致从中国流出的白银，是高纯度的纹银，而非一般的碎银，这种白银投机的数量是惊人的。1951年，西方学者格林伯格在《英国与开放中国贸易，1800—1842》一书中揭示：真正导致19世纪中国白银向英国回流的原因，是英国、英属印度和中国投机商人对于

白银的投机活动。这实际上已经严重地破坏和扰乱了中国的货币体制和金融市场。

由于鸦片贸易与纹银的套利活动，使得中国白银大量外流，中国出现了“银贵钱贱”的现象：19世纪初，白银一两约合铜钱1000文，到鸦片战争前夕，白银一两已经相当于铜钱1600文。此时，在中国知识界也开始了一场围绕鸦片贸易的论战。当世知名学者包世臣在1820年就意识到鸦片进口导致中国白银外流，指出“鸦片耗银于外夷”。道光九年（1829年），御史章沅才指出鸦片输入“每岁易银至数百万两之多”，非“寻常偷漏可比”。道光十六年（1836年），时任鸿胪寺卿的黄爵滋对广东的白银外流情况做了精确的统计：广东白银外流量在1823至1831年间，为每年一千七八百万两；到了1831至1834年间，每年两千余万两；1934之1836年间每年三千万两。他指出：“以中国有用之财填海外无穷之欲，易此害人之物，渐成病国之忧，日复一日，年复一年，臣不知伊于胡底。”林则徐则更加直截了当地指出：“数十年后，中原几无可以御敌之兵，且无可以充饷之银”。在这场论战中的另一方则是“弛禁派”或“变通派”，他们对于外流的白银做银两与银元的换算比例的估算，主张以变通的方式防止白银外流，“准令夷商将鸦片照药材纳税，入关交行后，只准以货易货，不得用银购买”，同时“宽内地人民栽种罂粟之禁”，他们企图以此来逐步杜绝白银外流。

但是，当时的一些有识之士，已经开始认识到：“纹银制”已经不能抵御国外银元对中国货币体系的侵害。从清朝开国到道光年间，外国银元大量进入中国，其在兑换白银时的交换价值呈逐渐上升的趋势，远远超过了它的实际价值，使中国蒙受了重大的损失。于是有人公开请求政府自铸银元，驱逐银洋。道光十三年（公元1833年），两江总督陶澍、江苏巡抚林则徐，一同上奏，主张政府自行铸银钱，以抑洋钱在中国的流通。可道光皇帝以“不合祖制”严厉训斥陶、林二人，他认为，现在洋钱还禁不住，我们如果再自铸银钱，岂不更加禁不住洋钱的流通了吗？然而，已经意识到了自己铸造银币对于抑制白银外流的重要性的林则徐，不惜自行铸造银币，使其在自己的辖区江

苏省使用，名曰“道光通宝”银钱（仿照中国铜钱的圆形方孔式样）。虽然由于假币和劣币的出现，导致这次区域铸币的失败，但是，它表明早在东西方货币冲突的最初时期，中国当时的有识之士人已经开始有意识地主动行动起来，自觉地抵制和抵御西方货币对于中国货币体制的冲击，应当说，东西货币之战此时已经拉开了帷幕，其集中的爆发点就是1840年开始的那场已为中国人民熟知的鸦片战争。可以认为，那场著名的鸦片战争，既是中国近代史的开端，也是东西方文化直接碰撞的开始，更是东西方货币冲突的肇始。

十三行的不复存在，终于使得英国可以开始向中国进行它所渴望已久的“自由贸易”了。从此，大量的英国棉纺织品和其他工艺品源源不断地销往中国，其中既包括一些诸如棉纱、棉布等棉纺织品，甚至包括了钢琴、西餐刀叉等商品。据统计，道光二十年（公元1840年），英国对中国的商品出口额为52.4万英镑，五年之后（公元1845年）已达239万英镑，此时鸦片的输入却并未因为贸易额的增加而减少，相反，却更加变本加厉，1840年输入中国的鸦片为15619箱，到了1856年就猛增到58606箱，比鸦片战争前的1938年还多18606箱。

与此同时，英国人利用在中国攫取到的优良的茶叶品种，开始在印度和斯里兰卡（锡兰）大力发展茶叶种植，并开始推行机械化生产，使得中国仍然停留在手工作坊阶段的制茶业，失去了竞争优势。同时，日本也在大力发展集约化的养蚕制丝业，日本利用其极其低廉的劳动力和资源成本，取代了中国的蚕丝业在国际市场上的地位。从此，中国再也没有了在国际市场上可以引以自豪、独具鳌头的产品了，并且很快从一个白银输入国变成了白银输出国。

而当中国失去了巨大的白银需求，使得世界银价一落千丈，在鸦片战争结束后的20年里，白银已经不能继续担当起世界主要货币的角色了。因为，自16世纪以来，世界经济贸易体系是依靠美洲源源不断地供给白银，和中国源源不断地需求白银来保持平衡的，而一旦这个平衡被打破，或者说中国源源不断地需求白银的这个贸易链条一旦被

打断，全球的白银时代必将走向终结，而且，更为不幸地是，由于这个链条的断裂，也同时造成了世界范围内的国际经济贸易的链条的断裂，这就需要建立起新的国际经济贸易体系和国际货币本位体系。在欧洲国家纷纷转向金本位制和构建起新的国际经济贸易体系的过程中，由于持续和引领了世界经济贸易潮头达数个世纪之久的中国突然被推出世界经济贸易的核心层地位，使得很多原来一直与中国保持良好的经济贸易往来的国家，因国际交易货币的转换和交易对象的变更，而一度陷入了迷茫和低谷，整个世界从此也进入了一个持续通货膨胀的时代，自此，商品价格的浮动和高涨，便不可避免地成为了人们日常生活的伴侣，因为，原来能够防止“全球性通货膨胀”的“消火栓”被突然拔掉了，换句话说，能够把无数的白银洗换成人类所必需的货物或者其他必需品的国家失去了这个洗换和存储白银的能力，从此大量滚烫的黄金、白银和热钱开始肆意地在世界各地飞扬！世界从此也走进了更加动荡不安的新的时代！

本章结论

明清两代是中国商业得到进一步发展的时期，其无论在商品的数量、质量和品种，以及贸易在全球的扩张和影响，都是前代历朝所无法比拟的。特别是自明代以来出现的各地的商人会馆和各大商帮，乃这一时期中国商人群体发展的一大特色。关于商人会馆和商帮的具体情况，将在以后的两章中做详细论述，在此不再赘述。

但是，这两个朝代也是对中国商业和商人的发展打击最大的时期。无论是朱元璋的海禁，还是清朝的海禁，虽然实行海禁的历史背景、目的不尽相同，但是其结果却是一样，其不仅带来了沿海疯狂的走私浪潮，更缔造了无数的海盗集团，更为严重的是长年的海禁造成了中国闭关锁国的局面，它钳制了中国人的创造力，使得国人比明清

以前历朝都更加深入地嵌进了官本位、权力本位的历史的沼泽，社会精英层把参加科举、入仕为宦作为了人生的最高目标，整个社会万马齐喑，毫无生气，商人如欲获大利也必须与官府联姻，甚至要成为官府乃至皇室的附庸，否则绝无大的发展机遇。因此，许多商人为了获得更大的利益，不惜用重金捐个官职，以图在自己的头上罩上一个“官商”的美丽花环，并充分利用此光环为自己的事业开路铺桥、遮风挡雨。清政府所极力大兴的几次文字狱等钳制思想的行动，其直接的结果是导致了包括统治者在内的社会精英和普通民众思想的愚昧、落后、封闭。1816年8月29日凌晨，嘉庆皇帝端坐在宝座之上，等待着英国特使阿美士德上殿磕头。1915年的滑铁卢之战，英国战胜了拿破仑，有机会把全付的精力投入到东方事务之中，因此，派出了以阿美士德为首的自1793年马噶尔尼使团之后的第二个英国使团，但是阿美士德拒绝向嘉庆皇帝磕头，被激怒的嘉庆皇帝立刻发出了逐客令，把阿美士德率领的英国使团赶出了北京。此后，英国再没有派使团来中国，而是以向中国输入鸦片和发动对华的战争开始了对中国财富的掠夺和侵略，由此也拉开了中西方冲突的帷幕。

从今天的眼光来看，19世纪30年代开始的那场延续了百年中西方之间的冲突，实质上是两种社会制度之间的冲突，也是东西方文化之间的冲突。以英国为代表的西方社会所奉行的是重商主义和经济自由主义。

所谓重商主义是伴随着民族国家的兴起而兴起的。所谓民族国家是指在一定领土范围内在同一合法政府的治理之下的，有共同历史、文化和生活习惯的一国人民组成的国家。它是用来定义现代国家的一个基本概念，它的最基本的特征在于它必须是一个拥有主权的独立国家，同时还要建立起一个统一的中央政权。13世纪西欧的人口增长，经济也得到发展，社会对公共部门提出了革命性的要求，民族国家初具雏形。但是14世纪中期以来的“黑死病”严重影响了民族国家的发展，“黑死病”以后，随着社会经济的恢复与发展，商人们急需公共权力来保护他们的产权和利益，这在客观上促使民族国家得以迅速兴起

并发展，十五、十六世纪的英国和法国是最早兴起的民族国家，到了十七世纪，西班牙、英国、法国，已经具备了现代民族国家的基本特征。从此，以统一、秩序、发展工商业、促进对外贸易为特征的民族国家，便成为了世界各国民族国家兴起的基本特征。伴随着民族国家的兴起，重商主义也大行其道，得到西班牙、英国、法国等早期民族国家的推崇。

重商主义是民族国家在经济领域中进行活动时，为增加其本身的权力、财富和繁荣而采取的理论、政策和实践的总和。重商主义分为早期和晚期两个阶段，早期重商主义者主张采取行政手段，禁止货币输出和积累货币财富。他们奉行“财富即金银货币”的思想，视货物出口为本国财富的源泉，主张在国际商战中一国政府对于经济的作用，应当作为各国国际商战取胜的后盾。晚期重商主义者主张，对外贸易必须做到输出超出输入，他们认为，国家的货物财富虽然随着出超而减少，但货币的数量却增加了。早期的重商主义者采取的最突出的手段就是禁止本国金银出口，鼓励国外金银的输入。但是，随着国际贸易的发展，这种片面的由政府直接控制货币运动的方式，已经不适应国际贸易的发展，因此，晚期重商主义者主张政府用调节商品运动的方式来控制货币的运动，这种间接的经济调整手段来取代政府直接控制货币运动的方式。洛克认为：“富有并不在于有多少黄金和白银，而在于比其他国家或某个邻国多多少金银……如果一个国家拥有丰富的手段和强大的势力，但金银的份额在世界上只占很小的比例，那么它只能是穷国。”

民族国家促使了重商主义的形成，重商主义为民族国家的崛起奠定了经济基础，也为工业革命创造了一定的条件。

重商主义促进了欧洲的工业发展，尤其是纺织业，当时手工生产的纺织品除了供当地的消费之外，还能出口到其他国家和殖民地。英国当时是工业产品生产国，殖民地提供原料、接受产品，通过这样双

向的对外贸易，英国大发横财，从而完成了原始积累，直接促使了英国工业革命的发生与发展。

重商主义直接影响了英国人的价值观念和对于商业重要性的认识。在一个世纪的时间里，英国人用战争构筑起了庞大的殖民帝国，并且以商业和贸易为目标，构建起了一个世界性的商业贸易圈。在这个贸易圈里，作为宗主国的英国提供工业品的生产，美洲殖民地提供烟草、鱼类及仓库，西印度群岛殖民地提供蔗糖及其他热带农副产品，印度提供香料。经过对这个贸易圈的经营，英国人逐步认识到了商业贸易的重要性，和外部市场对国家经济的重要性，而恰恰是这些外部市场为英国的工业产品提供了广阔的市场需求，市场需求刺激了生产，驱动了突破传统生产方式的工业革命的出现。这是英国发生工业革命的经济基础。因而有学者一针见血地指出：重商主义的政策是工业革命的基础。

经济自由主义出现于18世纪的英国，其代表人物是苏格兰经济学家、经济学的主要创立者亚当·斯密。经济自由主义反对重商主义，认为，一国的财富最终取决于一国可以用来和他国进行交换的劳动产品，国家的生产能力才是一国取之不尽的财富源泉。要增加一国的财富总量，就必须发展本国的生产，增强本国的经济实力，在此基础上大力发展对外贸易。一个大量出口的王国，要比一个满足于商品自给自足的王国来，其工业必然更加发达，人民的生活会更加舒适、富裕。这样的国家才可能更加富裕、更加强大，人民也才会更加幸福。

经济自由理论还要求政府尽可能地少干预经济生活，亚当·斯密认为，一个国家的经济只有在最“自由”的状态下才能最好地发展，一切国家干预都会对经济造成破坏，只有让“一只看不见的手”，即纯粹的经济规律不受节制地起作用，才能把这个国家引向富强。杰里米·边沁则指出：一个良好的社会应当追求最大多数人的最大利益，只有当每一个人都追求到他自己的最大利益时，全社会的最大利益才能够实现。斯密—李嘉图的“自由经济理论”和边沁的“功利主义”是英国工业

化的指导思想，正是在这些思想的引导下，英国才走上了自由资本主义道路。因此，一个社会的转变或转型，必须在优秀的理论指导下进行，否则这种转变或转型就会不可避免地出现众多问题，甚至会走向主导（倡导）者期望的反面。

正是在经历过重商主义和经济自由主义等先进理论的洗礼后，英国才终于走上了工业革命的道路，第一次工业革命也促生了世界上第一个近代工业化国家——英国。

而当时的中华帝国，则仍然沉醉于歌舞升平的“盛世”大梦中。中国的统治者依然愚昧地认为只有泱泱中华帝国才是世界的中心，其他国家皆为蛮夷之国，不屑一顾。因而，盲目排外，唯我独尊，维护万世不变之法统，扬我泱泱帝国之神威，便成为了当时统治者的基本理念和思想。因此，愚昧、落后、封闭的思想意识和政治与社会的极端腐朽，使得中华民族失去了大好的发展机遇，更使得中国渐渐地从世界一流的政治经济强国，直线地下降为二流甚至三流国家。自此，曾经让所有炎黄子孙为之骄傲了数千年的中华民族的辉煌历程也不得不蒙上了一层至今仍难以剥去的阴影和洗不尽的耻辱。以至于在人类迈入了21世纪的今天，我们又不得不向所有中华民族的子孙喊出了要实现中华民族伟大复兴的响亮的召唤。这是一个历史的宿命，当然也是每一个中华儿女义不容辞的伟大使命！

第七章
如烟的往事

一、商帮起源在明代

（一）特定社会出商帮

自公元前7世纪开始，中国逐渐演化成了一个国家资本空前强大的中央集权型国家，政府通过对关键性生产资料的控制来增加收入和体现控制力，政府成为了一个有赢利任务的庞大的“经济组织”：政府不仅向人民收取税赋，更通过控制战略性的、民生必需之物资，获得了一部分专营收入。从汉代开始的盐铁官营到今天的国有企业，中国的朝代虽然更迭变换，但这种治理的逻辑和方法却从未改变过。这就如同中国历代的统治者虽然换了一个（群）又一个（群），但是换掉的仅仅是那个皇冠下的脑袋，而皇冠却从未更换过，这就是中国的特色，这就是中国特有的文化和宿命。在这样的环境下，商帮的出现无疑是一个异端，所谓商帮它既是一个区域的民营资本集团的统称，又是一个经济地理概念，也是一个商业文化的概念。自明代以来，中国各地出现了许多著名的商帮，它们是当时民营资本的最强代表，也体现了当时经济的主要特征。然而在政府主导的经济体制内，中国商帮的发展历程也注定要受制于时代的政策、形势，其命运必然要经历跌宕起伏、百转回廊般的历程。因此，在中国这样的传统社会结构中，

纵观一部中国商业发展史，其本质上就是一部民营资本与官营资本和官僚政府的博弈的过程，每当政府对商业和商人采取较为宽松的政策时，商业和商人便会获得较为自由的发展空间，商业也会呈现出一种欣欣向荣的局面，商人也因此而成为社会中受人关注的焦点；而每当政府为了其政治或者统治的需要而推出限制商业或者商人的政策，商业和商人便会遭受到无情的打击和制约，这是中国历史的一个鲜明特征。而商帮的出现，则是对于这种社会机制的一个回应和反映。

商帮是以乡土亲缘为纽带，以会馆为办事机构和标志性建筑的商业集团。伴随着千年的商品经济的发展，到明清时期商品行业繁杂和数量增多，商人队伍日渐壮大，竞争日益激烈。而传统社会统治者向来推行重本抑末的政策，在社会阶层的排序中，“士、农、工、商”中商也是屈尊末位。对于商人而言，国家没有明文的法律保护，而民间又对商人冠以“奸商”的歧视。因而，在那样的年代，商人利用他们天然的乡里、宗族关系联系起来，互相支持，和衷共济，于是就成为市场价格的接受者和市场价格的制定者和左右者。同时，商帮在规避内部恶性竞争，增强外部竞争力的同时更可以在中国传统体制内利用集体的力量更好地保护自己。因而，商帮就是在上述的中国特定的经济、社会背景下应运而生的。

中国商帮产生的基础是由亲缘组织扩展开来的，它实质上是以地缘关系为基础而建立起来的一种地缘组织。中国地域广大，在广袤的大地上分布着无数个大小不等的民族地区和县、乡、镇、村等行政区域，一般来讲，由于籍贯相同而具有相同的口音，相同的生活习惯，甚至相同的思维习惯和价值取向，从而形成同乡间特有的亲近感，自古有把“他乡遇故知”视为四大乐事之一，俗语说“亲不亲，家乡人”，都表明中国人特别是传统社会中的中国人的乡土观念是极为浓厚的，而商帮就是建立在这种地缘基础上的商人组织。这种组织，按地域划分，有所谓本帮和客帮之分；按行业划分，又有行帮之分。明清时代先后活跃在商业领域的商帮有：山西商帮、陕西商帮、山东商帮、福建商帮、徽州商帮、洞庭商帮、广东（珠三角和潮汕）商帮、江右商

帮、龙游商帮、宁波商帮。而形成这些商帮的一个十分主要的因素，我认为，就是语言的因素，操着相同的方言的一方商人自然就易形成一个商帮，而操着另一个地方方言的商人就会形成另一个商帮。一般来讲，不操同一方言的商人是不可能进入到同一个商帮之中的。因而，我认为，地域和方言的向同性，才是组建一个商帮的基础和前提。这也是中国商帮的一个显著的特色。

方言就是人们常说的“地方话”，是在某个或大或小的地区通行的交际工具。方言是民族语言在长期的历史发展中分化出来的地域性变体。所谓地域性变体，自然是相对于民族共同语而言。我国有80多种彼此不能通话的语言和地区方言，这些方言可以分为7大类方言，即北方方言（广义的官话）、吴方言（江浙话）、赣方言（江西话）、湘方言（湖南话）、客家方言（客家话、客话）、粤方言（粤语、广东话）、闽方言（闽语）。这七大方言中，以北方话分布最广，其分布地域大约占全国面积的70%；使用的人口也最多，也占汉语人口的70%左右，其余六大方言的使用人口总和大约只占汉语人口的30%。这七大方言，除了北方方言以外的六大方言都是南方方言。北方方言内部差异较小，主要差异是语音，语音的主要差异是每个声调的调值不同。调值是各地方言相貌的决定性因素之一，因此也是区分北方方言各地差异的主要标志之一。

同一个地域且操同一个地方方言的人群，他们之间具有相同的口音，便于沟通和交流；具有相同的生活习惯，便于共同相互间的照应和相处；具有相同的思维习惯和价值取向，便于相互间的信任和处事。这些相同之处，使得同乡间较之素不相识或者没有在共同的地域和环境里共同生活过的他乡人之间更加具有特有的亲近感和信任感，因而，自古以来，中国的商帮都是由操同一口音，具有同一籍贯的同乡商人聚集在一起的民间自治性的商业团体（集团），他们凭借天然的乡里、宗族关系，相互之间联系起来，互相支持，和衷共济，共同操纵一个领域或者几个领域的市场价格和份额；同时，利用商帮的集体力量规避同一商帮内部商人之间的恶性竞争，以增强与其他商帮和

外部势力的竞争力，并且依靠商帮集体的力量更好地保护商帮内的商人的利益，特别是以利于共同应对来自商场和官场以及其他外部势力对于商帮及其内部个体商人的威胁和迫害。中国古代的商帮是在中国古代商人队伍日渐壮大，竞争日益激烈，而社会及统治者向来推行重本抑末的政策，国家又没有对于商业和商人的明文的法律保护，而商人又希望有一个既能够实现自我保护的目的，又可以提供更为广阔的发展空间的，属于自己的组织，以实现自己货通天下、财源广进的宏图大愿的大背景和特定的社会环境下应运而生的一个由生活在同一个地域、操同一种方言的商人组成的商业团体。其所表现出来的独有的特色，也充分体现了中国古代传统文化的特点。

（二）经商潮起促商帮

1.安富思想促商业

明代是一个彰显文人政治的朝代，在明朝的政治史中，曾出现了诸多历史上著名的政治家。而在这些政治家中，不乏对于商业有独到见解的人物。在明前期，明宪宗、孝宗朝曾为礼部侍郎、文渊阁大学士，参与机务的丘濬（公元1419—1495年），肯定人心好利，主张实行“安富”的政策，反对“夺富与贫”，也反对“争商贾之利”的国家干预经济的政策。他认为：“民自为市，则物之良恶，钱之多少，易以通融准折取舍”，对桑弘羊的“平准”、王安石的“市易”等作法持否定态度，更不赞成国家对商品实行专卖制度。他反对当时实行的“榷盐”（食盐专卖）和“榷茶”（茶叶专卖），呼吁废除盐、茶专卖，改行私人生产、私人运销的制度。事实上，明代的茶叶专卖重点在于边茶易马，内销茶税轻，管理并不严，茶叶商可以大行其道。另一名出身于中小地主，生长于商业繁盛的江陵（荆州），其叔父是经商的，自己在荆州也有店铺的，万历初时主持政事，全面推行一条鞭法的首辅张居正（公元1525—1582）的一贯思想就是不主张“言榷利”，而反对官、商

专利的商品专卖政策。早在隆庆四年（公元1570年）由于采办制度过于损害商人利益，户部条陈恤商六条，主张采办物品官价要与市价一致，严禁各库监局等典守官吏的敲诈行为，剪裁冗费，公议各商贫困不能供役者，核实后准许保举富户更代。这是张居正在内阁时所准行的事，有利于减轻京师铺户的负担。万历七年（公元1579年）张居正为首辅时，极力支持给事中顾九思等撤回苏杭织选内臣的建立，结果召还了太监孙隆，官府的催督减少一分，两地机户的负担就可以减轻一分，这是对江南工商业办的一件好事，有利于当地丝织业的发展。对于明中叶后日益苛繁的商税，张居正未当政时就主张予以减轻，张居正当政后曾革免荆州店税。

张居正的厚商思想是要求对不同商人有所区别对待。他看不惯官商合流，因而，依靠专卖制度而获取了厚利的商人，他是要以中央政府的力量来扶植新兴的、与生产者有关，与土地、高利贷、官府关系却少的工商业者。在张居正的思想里，抑商已经让位于厚商、傕利应当让位于反傕利。这些思想是顺应了历史发展趋势的。

正是明代政治家中所出现的这些“安富”、“厚商”的思想以及他们的所作所为，自明中叶之后，出现商人的数量日益增多的现象。

2.经商人数日增多

随着明政府对商业政策的放宽和明代政治家“安富”、“资商”、“厚商”等思想的传播和实施，明代的商业得到了发展，其最显著的表现就是经商的人数大大增多。据万历年间安徽徽州方志《歙志》的记载，明成弘（明代年号成化与弘治的并称，自公元1447年—1505年）以前，民间基本上是以务农为主，但自正德（公元1491—公元1521年）末年、嘉靖（公元1522年—1566年）初以后，商贾增多，民间已经出现了不重种田，而踊跃经商的局面，尤其到了嘉靖末年、隆庆（公元1567年－1572年）年间，依靠经商富起来的人越来越多，依靠种地富起来的人则越来越少，而且出现了富者愈富，贫者愈贫的现象。实际

上，早在成化和弘治年间，安徽人外出经商之风就已起，至正德、嘉靖年间，则弃农经商、合乡外出经商者日盛一日，经商已经变成徽州地区的普遍现象和社会风气了。安徽歙县乡人经商者十之八九；祁门一县务农者十之三，经商者十之七。除了安徽外，陕西泾阳十之八九的人经商；三原商贾远出，数年不归；抚州府（今临川）田少民稠，三分之一的居民都经商；江苏苏州洞庭之民年十七八即挟资出商；福建泉州的安平商人，主要以海商为业，一次出海近者一年归来，远者数年始归。到明中叶之后，经商潮大起，经商的人往往是成群结队，拖家带口，起初是父子同商，翁婿共贾，兄弟联袂，到后来发展到宗族同行，甚至于一个乡、一个地区的人共同结队、结伴经商，由此结成了商帮。

明中叶以后众多的经商者，往往集中地来自于一类地区，这些地区大体上有一个共同特点：地少人多，徭重赋繁，农民处境艰辛，外出经商就成为了安排剩余劳动力，解决生计民食的最好出路。山西北部，天寒地瘠，生物鲜少，南部地狭人稠，田不足耕，因而，经商谋利在此地有着悠久的历史传统，明中叶商帮形成过程中，每挟资走四方的人更是不绝于途。安徽南部的皖南山区，也同样是地少人多，如果仅凭种田的收入，不能满足一年的十分之一的需要，因此，明中叶之后，外出经商的人数已经超过在乡务农的人数。江苏苏州洞庭，重冈复岭，田少不得耕，故也不得不以外出经商谋生。江西、浙江、福建都是人稠地狭，地不足以当中原之一省，如果身无长技，不外出谋生就无法生存。

这些出商人的地方，多属山区、丘陵地带，农业发展很受限制，粮食不能自给，但山区土特产却较多，收集起来，或加工制作成手工业品向外推销，为商人出外提供了有利的条件。如徽商就从主要经营本地区较丰富的资源（茶、木、竹、瓷土）和制成品（纸、墨、砚、漆器）起步，随后进而贩运四方物资、交流各地物产，从而形成商帮的。洞庭商人经商的起点是西山的花、果、茶、桑；龙游商人开始则以山区所产的竹、木、茶、蔗、漆、笋等为凭籍。而山西的本地物产

并不多，自古以来，主要以河东之盐为盛，入明有潞州之绸、煤、铁以至烟草，山西商人主要靠贩运这些特产，以及其他地方的物资起家。此外，本地有较多的物资可供输出，如江西的瓷器、茶叶、纸张、夏布、木材、蓝靛；山东的棉花、瓜、果、花卉；陕西的毛皮、药材等，这些地方是商人以将这些地区的特产和手工业品贩运出本地作为主要的行业。这种依据各地不同的地域、地理特点而从事不同行业的情况，最终导致了商帮的兴起。

3.抵御欺凌和风险

经商就要走出家门。俗话说：“在家千日好，出门时时难。”在古代交通、通讯都不发达的那样一个社会环境和年月里，在异地贩货经商的外乡商人遭受欺凌是常有的，路途上强盗响马多如牛毛。很显然，在这种情况下，单枪匹马在商海中闯荡，总是险象环生，只有结成帮伙，才能借助众人的力量克服经商中遇到的困难。与谁结伙，当然只有同一血缘和地缘的人是最佳伙伴。同一血缘的人结伙很好理解，毕竟打虎还靠亲兄弟，注重宗室关系的徽商往往使用同族人经营生意，然后才利用地缘关系形成帮伙集团。而山西商人干脆直接利用地缘关系经商，一方面为了保证商业活动不受家族内部各种人员的干扰，保证掌柜享有充分的管理权，形成了姑爷、舅爷、少爷不参与本家生意的成例；而另一方面，生意经营中所用掌柜伙计又必须全为本地人，以保护商业经营诀窍只在内部人中的传承。

4.熟人信用是基础

为什么地缘关系会成为商帮形成的重要联系纽带？其中原因是复杂的。由于长期的农耕习惯和封建统治，中国人普遍重土轻迁，一村一乡一县的人，相互间世代为邻，姻亲互联，不仅人格品行颇为熟知，而且具有其庞大的家族血亲在当地的质押性质，就形成了所谓的“跑了和尚跑不了庙”的信用关系。另外，同一地域的人生活习惯类

似，使用同一方言，就形成了一种无形的文化圈子，把不同地域的人区分开来。不同地缘关系形成的一个个圈子由小到大，人际关系也由近及远。圈子文化一个重要特点在于其一定的行为规范，谁违反圈子内的规则将会遭到圈内所有的人的谴责，甚至被强行清理出这个圈子，这种威胁对圈内人形成了强大的约束作用。

5.势力庞大成垄断

正因为明清商人一开始就借助血缘和地缘关系结成团伙经商，随着商业的扩大，又不断吸收同族同地之人参加，这样就出现同一血缘地缘的人从事同一类行当，从业人员的地域性很强，并且往往垄断某地此类商业的现象。当出现外地商人的竞争时，商人们就借助于血缘地缘形成的人际关系结成帮伙，采取统一行动，排挤同行，牟取垄断地位。

从产业组织的角度来看，商帮实际上是一种松散的企业网络组织形式。由于共同的地缘属性，商号之间的掌柜或伙计之间有频繁的私人交流，各地商帮会馆的建立更为这种交流提供了便利。不同商号的商人之间，不仅在信息沟通、经验交流、统一行动计划方面相互合作，而且也在诸如资金拆借、货物调剂、器具借用、结伴采购、运送捎带货物方面相互支持。

中国的商帮起源于明代，发展于清代。明代商帮的兴起，与当时的安富、厚商思想，经商人数的增多，个体商人要求的获得安全的保障，等因素密不可分。但归根结底，我认为，明代商帮的兴起，其主要因素还是商人之间需要加强团结和合作。在商帮出现以前，商人基本上是依靠自身最多本家族的力量以单打独斗的方式来和竞争对手及社会、官场上的人进行交流和争斗的。有贸易必有纠纷，有纠纷必有争斗，这是千古不变的真理。在剧烈的商场角逐中商人们逐渐意识到：仅凭个人的力量是无法与所有的竞争对手和官府、社会来进行抗衡的，只有集体的力量才能使自己的利益得到保护，自己的人格得到

尊重。于是，出于中国传统文化中宗族和血缘、亲缘理念的认同和支配，商人们为了维护自己的利益，巩固商业阵地和在某些行业中的重要地位，往往利用同乡同业的关系，彼此联合起来，互相提携、互相帮助，逐渐形成了一个个纵横连接、网络贯通的地域性的商业集团——商帮。各地商帮通过一定的组织形式——会馆，以增强相互间的了解，他们之间讲振恤、讲义气、讲相与、讲帮靠，以组织的名义协调帮内商人之间的大小矛盾，一致对外，以利于同非本乡本帮的商人进行角逐。这才是商帮这个特殊商业团体出现的根本原因。下面我们将进入到商帮的内部世界来探究它们的真相。

二、八仙过海显神通

（一）外贸起家数晋商

1.晋商起源于盐业

明代商帮已经形成了好几个，最大的商帮就是山西商人和继之而起的安徽商人。那么为什么地处中国中部的山西偏偏最先以商起家，而且将商业越做越大，以至于在明代以来出现了举世闻名的山西商帮呢?

从山西的历史看，山西人原本没有做商人的传统。在明代以前的山西的名人里，很少听到商人的名字，我们所能关注到的只有晋文公重耳，西汉名将卫青、霍去病，武圣人关公，北魏孝文帝拓跋宏，唐朝的创立者李渊、李世民父子，中国历史上唯一的女皇帝武则天，著名政治家狄仁杰，大将军薛仁贵和杨家将群体，以及著名诗人王勃、王维、王之涣，文学大师柳宗元、王昌龄、元好问、关汉卿、罗贯中，史学大师司马光……这里既有皇帝、文人，也有武人、官人，唯

独没有商人。那么为什么明代以后山西却以商人而闻名于后世呢？这还得从山西的地域和地域性格去寻找原因。

山西位于大陆东岸的内陆，外缘有山脉环绕，因而难于受海风的影响，形成了比较强烈的大陆性气候。同时．又由于受内蒙古冬季冷气团的袭击，北部比较寒冷，由此形成了山西的气候特征：冬季长而寒冷干燥，夏季短而炎热多雨，春季日温差大，风沙多，秋季短暂，气候温和，属于中温带和暖温带季风气侯区，即温带大陆性气候，平均年降水量为400到650毫米。

正是由于山西地形十分复杂和温带大陆性气候的特点，导致了山西人所面临的生存环境较之中原和东南地带更为艰巨。山西境内有山地、丘陵、高原、盆地等多种地貌类型，其中山区、丘陵占总面积的三分之二以上，并且东有巍巍太行山作天然屏障，西、南以滔滔黄河为堑，因而，使得山西成为了一个夹在黄河中游峡谷和太行山之间的高原地形，这种高原地形造成了山西山多地峭的特色，况且山西一年中的降水也较少，一般不过600毫米左右。在这样一个以山地为主要地貌和相对缺水的地理、气候环境中，如果仅仅依靠耕地种植粮食是根本无法满足山西人生存的需要的，所以这就锻炼了山西人特别能忍耐吃苦的特性，但人对于环境的忍耐是有限度的，内部生存环境的恶劣，注定了山西人必须走出去，因此，希望通过冒险、闯西口，到外面去闯荡一番天地以此改变自己的命运的做法，便成为了山西人的最高理想。特别是到了明朝初叶，当时中国的政治、社会环境也为山西人依靠经商改变命运，创造了良机。

在明朝建立之初，尽管元朝已经灭亡，但山西、陕西、甘肃、辽东等地仍掌握在蒙古贵族的手中，他们时刻希望重新入主中原。这种局面，一直到明朝开国名将徐达大破扩廓帖木儿部落之后才有了改变。

扩廓帖木儿部落是蒙古四大剩余势力之一，大本营设在太原，虽经此一役折兵4万，最后狼狈地逃亡甘肃，明朝也于1370年收回了甘肃

与陕西，但是，蒙古的20万铁骑仍然严重地威胁着明朝北边边境的安全。特别是1372年的一场明蒙大战，明军大败，明朝被迫以修复长城为屏障以抵御蒙古铁骑的侵扰，使得朱元璋得出了日本、朝鲜、安南只是蚊虫而已，北方夷狄才是心腹之患的结论，并且谆谆告诫子孙时刻要警惕来自北方的心患的威胁。而在当时之世，明朝在东亚没有竞争对手，没有任何一个国家可以威胁中国，只有北部的蒙古人和瓦剌人对明王朝形成了真正的威胁。面对这样的威胁，虽然明朝的第三个皇帝明成祖朱棣（公元1402—1424在位）先后发动了三次对蒙古的战争，但是远没有达到扫除边患的目的。因而，中国北部边境的安防问题，便成为了大明帝国一个挥之不去的梦魇。

为了确保北部边境的安全，明政府在北疆相继建起了9个关口，而这9个关口中有5个位于当时的山西行省境内。明成祖朱棣在位期间，九边重镇集结了80多万名士兵，30多万匹马匹，驻军之多、耗资之巨乃千古罕见。但即使是如此的防御规模，仍然于1449年发生了“土木堡之变”，蒙古瓦剌部落攻入明朝境内，23岁的明英宗朱祁镇被蒙古人生擒。

正因为蒙古对于明帝国的威胁，为了保障北部边境的安全，使得明政府在立国之初，就对山西在政治、经济和军事政策上有所倾斜。也正是在这样的背景下，朱元璋听从了一个来自山西太原的人的建议，在大同实行“开中制”。这个山西人就是曾经为朱元璋亲信，之后被委派到山西任山西行省参政的杨宪。早在朱元璋攻克南京时，杨宪就投奔了朱元璋做了幕府。1370年6月，他向朱元璋提出了在大同实行“开中制”的建议。当时大同的储粮供应需要从今天的山东陵县运到山西马邑，既耽误时间又耗资巨大，因而，杨宪建议，不如调动山西商人运转这些粮食。其具体做法是：在大同仓缴纳一石米（约今天的107.4斤），或在太原仓缴纳一石三斗米，凡缴纳者给予凭证，让商人到相应的盐场领取一引盐（200斤），并允许这些盐被贩运到指定区域。在这一过程中，盐价折抵米价，转运费代纳盐引税（盐税）。这一建议实际上是一石三鸟：既能解决边境地区的粮饷问题，又不劳

民，也不让官府破费。如果边境地区储存粮草的转运由政府操作，既需要置备车马、打造官船，还需要建立兵站、雇募人力，而这一切是刚刚建立不久的明政府所不堪承担的；而若将粮储交由普通百姓运输办理，不仅运费高，而且运输周期长，会直接影响到百姓的休养生息，甚至会激起民变。因而，这样一个能够整合各方面的资源、优化配置、让国家和商人各得其所的建议，自然得到了朱元璋的首肯，这也与他所说的善理财者，不病民以利官，必生财以阜民的思想不谋而合。历史上一般将这次"开中制"的实行，作为了晋商崛起的标志。

在中国古代，盐是国家专控物品，盐就是钱，贩卖盐获利极高，把盐引给粮商，就等于给了他们生财之道，这意味着国家以盐税作抵押，来换取民间对战争的投资。盐业产业链条包括生产、批销、运输、销售，其中，生产是官督民产，批销大权握在官府手里。开中制下的商人，等于用往边境地区转运粮食的辛劳换取了对盐的转运权和销售权。

开中制开始实行于大同，后又在山西、河南、陕西实施，1371年在全国推广。根据边境地区的实际需要，后来还延伸出了纳麦、粟、豆、草、铁、茶、棉花、衣物等换取盐引的做法。后来随着北边鞑靼和瓦剌人的扰边，大同等重镇的边军缺少战马，明政府还曾推行过纳马中盐制度，即商人用纳马换取盐引。

除了开中制之外，明政府实施的屯田制也是晋商崛起的一个重要基础。1388年，明政府规定，50%的卫所和王府护卫的军士都要屯田，后来这一比例增加到70%，这就是屯田制中的军屯。除了军屯，无地、少地的贫民也被明政府鼓励迁往人稀地广的地方去屯种。最初的政策是，从四丁以上的农家抽一人，免其徭役，调往塞外大同等地，编入军屯卫所垦种。仅太原、平阳两地就被征调了10万多人赴边。

那时，山西中南部的被迁之人都汇集到洪洞县大槐树下待命，树旁的广济寺里驻着钦命的官员，负责给移民登记造册，办理迁移手

续，发放勘合和盘费。由户部委派的官员将所迁之民编入目的地的里甲，然后由后军都督府派军士护送上路，一直送到接收地，予以安置。

在屯田制实行过程中，除了军屯、民屯之外，还有商屯，商屯的来源分为被迁徙的大户和自觉商人两大部分。在这股迁移的洪流中，山东寿光人冯盛被迁往山西代州，他的孙子冯天禄后到江淮、浙江一带经商，成为巨商。冯天禄的长子、三子继续从事盐业生意，二子、四子，驰骋在齐鲁、淮浙盐场十余年。平阳首富亢氏，及其后来国民党要员孔祥熙的先辈，都是当时被迁往山西的山东人。他们都在山西成就了一番事业。

山西商人也是最早进入山西偏头关（今忻州市偏头县境内）、雁门关（今忻州市代县境内）、倒马关（今河北保定唐县境内）等处进行商屯的商人。为了吸引客商到纳粮开中扩展到的宁夏地区，1429年，明政府对陕西、山西商人予以政策优惠，他们每引盐仅需纳米麦4斗，而当地人则需要5斗5升。

以盐引做介质的纳粮中盐、移民以及商屯，使得山西人吃苦耐劳、敢于闯荡、四海为家的情怀被充分地调动和激发出来，也让山西人见识增多，视野更广，促使他们在从事盐业之外，还开始从事其他商品的贸易。他们与陕西商人一道把中原地区的段绢、绫绸、纱罗、梭布、巾帕、履袜、南货及诸铜铁木竹器等贩运到了宁夏，并成为政府纳税商品。陕西人范世逵祖上三辈以农商为业，少年时即走四方，他认为政府的输粮换引政策“奇货可居”，便亲赴函谷关依稀、陇山以东地区，至皋兰（今兰州），往来于张掖、酒泉、姑臧（今甘肃武威）等地，经营粮草生意，数年之内大获其利，成为威震河内和边防的名商。

可见，晋商崛起于明初，其标志就是经营盐业，而且直接得益于明初政府所实行的“开中制”、移民（即商屯政策），这是历史给予山西商人的机遇，但至于以后他们能否继续把握住新的机遇，开创更加

广阔的前景，则要决定于他们在未来的历史长河中能否把握住更好的历史机遇。

2.两次转型促发展

晋商崛起于盐业，但到了明末清初之时，他们又以外贸商人的风貌再次成为了中国商人的焦点，这是晋商自经营盐业以来的第一次转型。

从地理位置上看，山西处于两条东西通道（乌鲁木齐—归化—张家口—北京—齐齐哈尔和乌里雅苏台/科布多—归化—张家口—北京），一条南北通道（莫斯科—恰克图—张家口—武汉—广州）的交叉口。这一连贯东西南北的枢纽就是张家口，它一方面是京津连接塞北的商业中心，另一方面又是中国对俄进出口贸易的前哨。

张家口，又称“张垣”“武城”，位于中国河北省西北部，地处京、冀、晋、蒙四省市区交界处，是北京的北大门，也是历史上兵家必争之地，重要的地理文化名城。

宣德四年（公元1429年），指挥使张文始筑城堡，名张家堡。张家堡高三丈三尺，方四里十三步，东南各开一门，东曰“永镇门”，南曰“承恩门”。嘉靖八年（公元1529年）守备张珍在北城墙开一小门，曰“小北门”，因门小如口，又由张珍开筑，所以称“张家口”。蒙古人和布里亚特人称之为“卡尔干”。自此张家口作为边塞城市的雏形基本形成。在张家堡筑成城堡之时，这里是一个风沙四起、烽烟弥漫的商贾舟车足迹罕至之地。张家口的发源地是现位于桥西区的堡子里一带，这里的发展是整个张家口逐步繁荣的历史见证。而张家口名称的由来也和这里有密切的关系。堡子里（亦称下堡），明代时属京师宣府镇（现宣化区），为万全右卫地。

作为连贯东西南北的枢纽，明清时期，张家口的商贸活动异常兴盛。公元1551年，大境门外开设“马市”，由官方以布、釜之类易蒙古

鞑靼马匹、皮张。公元1570年，鞑靼首领俺答臣服受封，张家口被辟为蒙汉“互市之所”。公元1571年，在以王崇古、张四维为代表的晋商3年的努力之下，蒙汉双方放弃对立，张家口与新开堡、独石口堡、巴图、台吉成为宣化府设立的5处马市。马市自设立之初，就带有官营性质，张家口开市之初，张家口现有的可供与蒙古各部落互换的钱粮有限，不能满足交易的需要，于是，王崇古就广招四方商贩前来，在他的影响下，山西人不断地来到张家口。到明万历年间（公元1572—1620年），张家口的茶马互市已成规模。仅1579年，张家口易马就超过了35000匹以上。

公元1613年，张家口堡之侧筑来远堡，以张家口堡和来远堡为基础，张家口逐渐发展成为蒙汉民族贸易交往的中心。当时，摊铺栉比，商贾云集，来远堡外“穹庐千帐”，民族商业贸易十分兴盛。明末，由于辽东战事频仍，辽东的马市也转移到了张家口，使张家口成为内地与东北贸易的中心，满族人所需的铁器及其他物品，就在张家口与山西商人的互市中取得。因而，当时的山西商人充当了满清入关前的武器原材料和物资的供应商。

满清入关后，满清统治者没有忘记曾经以贸易的方式帮助过满族的山西商人，于是顺治帝在紫禁城里设宴召见了范永斗、王登库、靳良玉、王大宇、梁嘉宾、田生兰、翟堂、黄云发8家山西商人，他们随后成为了清朝内务府的第一代皇商，并享有特权。范永斗被任命主持贸易事务，并赐产张家口为世业，其余7家也各有封赏。清政府对晋商的器重，奠定了张家口在北部边贸发展中所处的特殊的地位，张家口到库伦之间的大道（全长1400多公里，早在汉唐时代就成为东西方茶贸易的通道，到元朝时被辟为驿路。）也从此兴盛起来，从此时到公元1929年中俄（苏）断交，商贸停止，张库大道整整运行了285年。

在清政府的倾斜政策保护之下，八大皇商垄断了中国对蒙俄的贸易。例如，八大皇商之一的范永斗除了经营河东、长芦的盐业外，还垄断了东北乌苏里、绥芬等地的人参等贵重药材的市场，被民间称

为“参商”。自乾隆三年（公元1738年）开始，因国产铜不堪铸钱的需要，清政府派商人去日本贩铜。当时国内有武汉滇铜和苏杭进口铜两个铜市场，范氏的后代范毓及另一位晋商刘光晟等，在此期间成为铜商。在公元1764年以前，全国共有贩铜船15艘，范氏家族占了3艘，公元1766年以后，范氏的船增加到7艘，年贩铜140万斤。公元1721—1748年间，范氏多次为康熙、乾隆西征准噶尔承运军粮。但是，因经营不善，范氏家族拖欠户部很多钱还不上，最终于1783年被抄家。直到1691年，在蒙古众多贵族、王公和上层喇嘛们的请求下，康熙皇帝才允许更多的汉商进入草原与蒙古贵族经商，从而结束了八大皇商一统天下的局面，自此，晋商才迎来了其发展的黄金时期。

公元1676年，清军击垮葛尔丹，打通了通往漠北的商道，张家口堡立大境门为蒙古与本部贸易的场所。到公元1906年各店铺已有1037家。北京、天津、山西等地客商来张家口经商者日众。公元1860年，俄国商人已开始在张家口出现。公元1884年，英、美、法等国商人纷纷到张家口收购皮张和羊毛，张家口逐渐成为陆路大商埠，“百货之所灌输，商旅之所归途”，年进出口白银平均高达15000万两。张家口的皮毛在国内外影响日益扩大，成了誉满中外的“皮都”。由于货优物美，享有盛誉，“口羔”、“口皮”驰名国际市场。实际上，当时的马市中不仅交易马匹，街市上已是商铺鳞次栉比，这里不仅有来自潞州的绸铺和泽州的帕铺，还有来自于南京、苏杭的罗缎铺和山东临清的布帛铺等。因而，张家口在明清时期，是中国北方极其重要的贸易中心。

清康熙（公元1661—1722年）年间，世居榆次车辋村的常威拿着从家乡带来的“榆次大布”，在张家口开始经营布生意。在17、18世纪的中国北方，盐与布是当时商人发家的两大商品。“榆次大布”纱支较粗，密实耐用，且幅面较宽，深受消费者欢迎。1711年，常威拿出自己的积蓄，在张家口开设了第一家商号——常布铺。雍正（公元1722—1735年）年间，常家的分号开始向张家口周边的地区扩展。

张家口在进入清朝之后越来越成为中国北方的一个重要的外贸重镇。清初之时，张家口商户80家，道光（公元1821—1850年）年间达到260家，同治（公元1861—1875年）年间，发展到1027家。最高时张家口的年贸易额达1.5亿两白银，仅一处标准铺面，月租金就高达50两白银。

张家口的兴旺与一个名叫恰克图的村落的兴起息息相关。

恰克图，俄语（布里亚特语：Хяагта），意为“有茶的地方”，现位于俄罗斯布里亚特自治共和国南部城市，在俄蒙边境，原属中国。恰克图是清代中俄边境重镇，汉名买卖城，南通库伦（今蒙古人民共和国乌兰巴托），北达上乌丁斯克（今俄罗斯乌兰乌德）。公元1727年（清雍正五年）9月1日，沙俄和清政府在恰克图签订了《连斯奇条约》，俄方称《恰克图条约》。根据条约规定，两国以恰克图河为界，河北恰克图划归俄国。清朝于河南建新市镇阿勒坦布拉格，作为中俄贸易地，汉名“买卖城”。因为在蒙古语中阿勒坦布拉格又称“南恰克图”，所以一些在恰克图发生的事件也可能事实上是在阿勒坦布拉格发生的。根据条约规定，两国以恰克图为界，旧市街划归俄国，清朝于旧市街南别建恰克图新市街。条约还规定，准许俄国商人贸易，其人数不得过二百人，每三年可进北京一次。恰克图、阿勒坦布拉格的贸易日益繁盛。嘉庆、道光以来，中国从恰克图输往俄国的商品是以茶叶为大宗，其业务皆为晋商所垄断。此外，中国还向俄国出口丝绸、棉布、水果、瓷器、大米、蜡烛、大黄、姜、麝香等，而俄国向中国出口毛皮、纺织品、成衣、生革、皮革、工具、牛等货品。

中俄恰克图通商后，张家口成为晋商从事出口贸易的重要枢纽。由中国出口的贸易要在张家口完税，然后再运往库伦，经办事大臣检验部票、发放护照，方可运到恰克图出口。张家口实际上成为了中国内地通往外蒙古和俄罗斯的贸易中心。但是，对于商业极度敏感的常家很早就意识到恰克图早晚会成为中俄和中西方贸易的一个超级重镇，因为，恰克图距离俄罗斯和西方较之张家口来说要更近，于是，

在1755年之前，常威的第二个儿子常万达就来到了恰克图，经过实地考察，他很看好恰克图贸易的前景，但当时的更多商人由于缺乏这种商业敏感度，而对于恰克图的贸易前景则都持观望的态度。正是看准了恰克图这个小城潜在的贸易前景，再加之他们看到了另一种商品——茶叶，已经逐渐成为了东西方贸易的重头，于是，常万达毅然将其父分给他的布号——“大德玉”改为茶庄，并将主要的精力和资金放在了对俄的茶叶贸易上，这是常氏家族从经营“榆次大布”的贸易起家后的一次经营方向的重大转变。

那时，英国人对中国产的绿茶格外垂青，而以食肉为主的俄国人则酷爱味道浓烈、具有除去肉类的油腻和腥膻作用的砖茶。其实，早在明崇祯年间的1640年，俄国出使中国的特使瓦西里·斯达尔克夫在返回俄国时，就带回了200袋茶叶献给沙皇，得到沙皇的推崇，俄国饮茶之风由此开始，尤其是西伯利亚一带以肉食为主的游牧民族，饮茶之风最甚。

常万达在张家口先后建立了大升玉、大泉玉、独慎玉三座茶庄，并在恰克图设立了分庄，独慎玉茶庄还把茶叶贸易作到了远在万里之外的莫斯科。当时的内蒙古多伦、呼和浩特，辽宁奉天（今沈阳）、营口，北京等地也都有常家开设的茶庄。

无论是古代还是现代商人，都明白这样一个基本的经营之道：要做一名成功的商人，就必须掌控整条产业链，而不仅是制造这一个环节。作为最早经营茶叶外贸生意的常家，直接把眼光就投向了南中国的产茶之地，他们最早开辟了南起福建武夷、湖南怀化、浙江建德等产茶之地，经张家口，再运往恰克图的绵延数千公里的“茶叶之路”。他们从南方贩茶叶，把制造、包装、加工、运输、批发、零售这整条产业链完全掌控在了自己的手中，正是这条高效整合的产业链，造就了以晋商为代表的一代茶商的辉煌的成就。

产业链的形成，离不开商品货物中转、集散地的建设。湖北和河南是南贩茶叶不可逾越的两大中转和集散地。早在公元1683年，山

（西）陕（西）商人就已经在华中重要的交通枢纽——汉口设立了会馆。晋商设立的山陕西会馆是汉口规模最大的会馆。除了汉口会馆外，湖北随州、孝感安陆、荆门钟祥、宜昌当阳、十堰郧西、襄樊老河口光化都先后建立起了山陕会馆。仅在荆州一地就存在4所山陕会馆，分布在荆州、公安、江陵和石首。

与湖北交界的河南南阳的淅川县紫荆关、邓州、社旗、唐河和驻马店泌阳、正阳也建起了山陕会馆。向北沿线的平顶山郏县、伊川、洛宁县老城街、洛阳，漯河舞阳北舞渡，许昌八里桥及靠近安徽的周口、河南安阳水治镇、开封朱仙镇、洛阳（称为路泽会馆），许昌禹州等地也都建有山西会馆。

满载着茶叶和其他外贸货物的山西商队，在经过湖北、河南各地会馆的暂时集结和休息之后，经洛阳，过黄河，入太行，再经晋城、长治，北进太原，再出雁门关至大同，一路从杀虎口西行过包头，至甘肃安西，进入新疆哈密、伊犁等地。另一路到张家口或归化，换成骆驼，运至库伦、恰克图交易后，再被运至伊尔库茨克、莫斯科。这条连通欧亚大陆的南北茶叶之路，全程近5000多公里，水路转运需要3个月，这一路下来所获的利润固然可观，但其中的艰辛也非常人所能忍耐和坚持。去库伦，一年最多走两趟，到恰克图，一年只能走一趟，大部分时间都花在路上。当时有个民谣反映了山西商人从事外贸生意所历经的艰辛的程度：

> 提起个拉骆驼，三星照路坡，蓝天当被盖，沙地做被窝，吃的是莜面沾盐水啊，提起个拉骆驼。
>
> 提起个拉骆驼，几辈受饥饿，冬天冻个死，夏天热个慌，受不完的罪过吃不完的苦啊，提起个拉骆驼。

清政府规定，恰克图买卖城不许妇女居留，所以买卖城定居的都是些单身商人和由他们从内地带来的12—14岁的男孩。可见当时在恰

克图做买卖的山西商人的艰辛和孤寂。

公元1796年，常万达去世，其子常怀玗、常怀玠、常怀珮继承父业，继续拓展生意市场。在山西商人的努力之下，到18世纪下半叶，恰克图贸易在俄国与亚洲各国贸易中居第一位，占贸易总额的68%。到嘉庆（公元1796—1820）年间，像常家这样到恰克图设立商号的晋商已达60多家，占再次经商商号总数的1/3。

祁县渠家渠同海走西口，在包头发家，其后代继承父业，先后开设长源川、长顺川、长裕川多家茶庄，最盛时，渠家的资产高达四五百万两白银，成为清代显赫的外贸世家。

起家于乌里雅苏台的大盛魁商号，也是恰克图贸易的一大商号。在辽东起家的山西太谷的曹家经营绸缎、布匹，在张家口设立锦太亨商号，并在恰克图、库伦、莫斯科、伊尔库茨克设立分庄。

到19世纪40年代，茶叶贸易已经居恰克图对俄贸易商品的首位，棉布和绸缎退居次要地位，俄国已成为仅次于英国的中国第二大贸易伙伴。到公元1851年，茶叶已占中国全部出口的93%，从俄国进口的商品主要有皮毛、毛呢哔叽、金属和牲口等。茶叶贸易为山西茶商带来了丰厚的利润。

活跃在中国北疆一线的晋商，他们都有一个共同的背景，那就是他们都与走西口、走东口有着不解的渊源。走东口商人是在张家口或从张家口出走东北而发家的陕西商人，他们的足迹遍及今辽宁朝阳、沈阳、营口，内蒙古多伦、呼伦贝尔和黑龙江齐齐哈尔。前期代表人物是清初被清政府册封为皇商的范永斗等8人，他们以张家口为大本营，承接了女真族首领从辽东运来的物物贸易。后期代表人物是榆次常家和太古曹家，他们分别在张家口和辽宁朝阳城发家。

走西口商人中的“西口”指位于山西省朔州市右玉县西北部的杀虎口，西口商人就是指从杀虎口向西在归化、青海西宁、甘肃兰州、敦煌以及叶尔羌（包括今新疆吐鲁番、哈密、塔里木盆地）等地经商的

山西商人；或者从归化到库伦、乌里雅苏台和新疆哈密、乌鲁木齐、塔尔巴哈台（今塔城地区）经商的陕西商人。在西口商的群体中，前期以乌里雅苏台创办大盛魁商号的太古商人王相卿，祁县人史大学、张杰最为著名，后期以在包头创业的祁县的乔家和渠家为代表。在阿拉善盟的商号则以平遥董家的祥泰隆最为出名。至今在东北、内蒙古和西北还流传着“先有曹家号，后有朝阳县”、“先有复盛公，后有包头城”、“先有晋益老，后有西宁城”的说法。

自明代以来的中国家族企业传承时间最长的可能要数山西商人，仅在外贸商人的群体里，山西商人中整个家族从商超过百年的，比比皆是。中国票号鼻祖“日升昌”的创办者平遥李氏家族，从颜料转行票号起家，家业承沿超过110年。介休常氏家族事业，从乾隆（公元1736—1795年）时期从事贸易发家，至民国初年已有200多年的历史。乔氏家族，从乾隆初年（公元1736年）出外谋生，到1952年才结束全部产业。旅蒙第一大商号大盛魁从1700年开始，一直做到1929年。1736年，山西汾阳商人王庭荣在张家口设立了祥发永账局，一直存续到民国初期。这几家商号都传承了200多年。而且这些晋商商号都通过经商获取了巨额财富。太古曹家生意经营范围由豆腐、养猪、酿酒、杂货发展到了典当、日用百货等，极盛时，曹家的商号遍及东北、华北、西北及华中各大城市，并远到蒙古和俄国的西伯利亚、莫斯科，资本总额达到白银1000万两，传世24代，历经300余年。太古人王相卿和祁县人史大学、张杰三人所创立的大盛魁商号成为清朝山西人开办的对蒙贸易的最大的商号，极盛时有员工六七千人，商队骆驼近2万头，到清嘉庆年（公元1796年），大盛魁已发展成为称雄塞外蒙古市场的垄断性大商号。清同治到光绪初年，大盛魁到达极盛，积累了2000万两白银，每年贸易金额达900万—1000万两白银。最盛时，大盛魁在浙闽山地购买了数百亩茶场，包办了茶叶的全部收售加工；同时，又购置了桑园千亩，并设立了收购丝绸的机构，在货物紧缺时，将南方的货物尽力收购并垄断在手，然后通过水陆两路运至北京。张家口的大盛魁成为南货最大的集中地，然后从俄蒙商人那里换回毛皮、牛羊、鹿

茸、蘑菇、羚羊角、水晶石、麝香、药材、黄金、白银等。从创业之初到新中国成立前夕关门歇业，大盛魁绵延300年，经商足迹遍及中国各省及俄罗斯和中亚诸国，其所创立的商业王国雄踞塞外而傲视天下，成为晋商外贸生意的龙头老大。

晋商由盐业起家，后经从事对外贸易而成功地完成了他们的第一次转型，晋商的第二次转型，则是在19世纪20年代由平遥李家创办的辉煌了百年的以汇通天下为己任的票号事业为标志。关于票号的情况，将在下一章“百年的辉煌”中予以详细的评述。

（二）盐业称雄之徽商

1.叶淇变法与纲运制

到15世纪末期，开中制已经实行了120多年，此时已经被破坏到了有名无实的地步。究其原因，一是明政府增加了每引盐的纳粮数量，使商人无利可图，不愿纳米开中。二是煮盐的灶户受到严重的剥削，纷纷逃往，盐产量大减。三是明政府对盐商始终采取提前敛取的政策，任意增发盐引，造成商人手中持有的盐引长时间得不到兑现，严重挫伤了盐商开中的积极性。四是一些权贵看到经营盐业有大利可图，便向朝廷讨取盐引，垄断开中，甚至利用权力贩卖私盐，使正当的开中商人受到排挤，无法正常地经营。这样一来造成的后果就是无人上纳盐引，政府无盐可支，从而引起私盐泛滥，全国陷入“民日贫，财日匮”的局面，正是在这样的背景之下，才有了发动于15世纪末的那场叶淇变法。

叶淇变法的最核心的内容就是将原来的开中制变为开中折色制，其具体内容是：将原来的边区纳粮，变成直接交钱，以换取盐引，其与开中制的根本之不同就在于，以白银代替实物的方式筹集边饷。这样一来国家就完全将盐税揽在手里，让盐商直接缴纳白银到中央政

府，然后由中央政府组织运力，以保障边防军饷。此制的确立，标志着边饷筹集体制由物物交换的旧时代转换到了银物交换的新时代。

在当时，叶淇变法是一件颇具争议之事，至今还有学者们对于叶淇的变法多持负面评价。诟病者认为，叶淇变法是一种与民争利的行为，它虽然在短时期内增加了政府的财政收入，但到正德元年（公元1506年）时，屯田纳粮也开始折银，山陕富民都迁往淮浙，使商屯完全退出了边粮供应体系，边防粮食生产量下降，导致银贱米贵。其结果是，政府因叶淇变法而增加了财政收入，但所增加的收入仍远远不能满足后来因粮价上涨形成的亏空，结果边防所需的粮食仍不得不从其他地方转运，边粮运输问题实际上又回到了开中制实行之前的情形。

特别引起当时和后人诟病的是，给叶淇出此变法主意的人不是别人正是叶淇的同乡——徽商。据《续文献通考》中《盐铁》一节记载，叶淇变法来源于一些盐商的建言。有盐商对叶淇说："商人赴边纳粮，价少而有远涉之劳，在运司纳粮，价多而得易办之利。"叶淇认可了这个建议，并将商人的这一建议请示了首辅大臣徐溥，因徐溥与叶淇交最厚，故亦同意，叶淇"遂请台商纳银公司，类解太仓，分给各边"。这个建议明显地对徽商有利。因为，在两淮经营盐业的主要是山陕商人和徽商。原来的开中纳粮政策于山陕商人方便，他们在边储纳粮，地近而费力少；而徽商则远离边塞，边储纳粮于徽商有远涉之劳。而纳银于两淮之后，徽商地近两淮，才能"得易办之利"。

历史的幸运往往不会一次青睐于某一个人或者某一个人群，而是会屡次降临这些人（群）以难得的机遇。如果说徽商的兴起得益于15世纪末期的叶淇变法，那么，到了17世纪初，幸运之神再一次降临到徽商头上。1617年由户部尚书李汝华和两淮盐政大臣袁世振等倡导并推行于两淮盐的改革——纲运制。

叶淇实施开中折色之法后，使得商人报中买粮数额减少，山陕商人不断迁居北京、淮扬等内地，转而成为内商。因报中减少使得边境

仓储日困，明政府不得不再行开中本色，从而形成了开中本色和开中折色的相互补充，此法兼行一百多年。

弘治之后的明王朝，都不同程度得受到了两淮盐政问题的困扰，因贩卖淮盐的巨大利润的吸引，权贵占中盐场仍不可避免。制法者自犯，加重了中后期盐法的败坏。庞尚鹏主持两淮盐政改革，改行“小引盐”，但只是一时变行，不数年仍旧是盐法大坏，正盐壅塞。宪宗末年，“阉宦穷势，奏讨淮、浙盐无算，两淮积欠至五百余引，商引壅滞。”鲁保改增“浮引”，官商陷入两难境地，更是使正盐行销更加壅滞不行。淮盐每年正盐连同新增之引才90万余引（此为大引盐，弘治是改行小引盐，每引200斤，引额加一倍），而正盐往往卖不出去，连年屡次积引达到340多万引，明政府不得不对此大加改革。至万历末年，袁世振与李汝华共议盐政改革，遂提出实施纲运法的改革方案。万历四十五年（公元1617年），户部主事大臣袁世振正式在两淮推行盐法改革，实施纲运法。其改革的重点，则是“确立窝本，疏通积引”。盐法改革的具体方案，集中反映在《纲册凡例》中，其要点是：“今查淮南红字簿中，纳过余银之数，凡三十一单，该有二百六十余万引，内除消乏银纳六十余万引，其实数仅有二百稍缩耳”。袁世振依据“盐院红字簿，挨资顺序，刊定一册，分为十纲，每纲扣定纳过余银者整二十万引，以圣、德、超、千、古、黄、风、扇、九、围十遍为册，每一年以一纲行旧引，九纲行新引。行旧引者，止于收旧引本息，而不令有新引拖累之苦；行新引者，止于速新引超掣，而不贴旧引套搭之害。”

纲运法的本质，就是把商人的利益与官方的利益绑在了一起。因为官方拖欠盐商积引过多，盐商购买新引的积极性就不高，这样官方的盐税和财政就没有保证。官方就把盐引分成十纲，商人要兑现官方拖欠的每单位积引，就要重新购买九单位新引，官方以10年为期，把旧引完全疏清。为此，官方层层选拔出了不同级别的总商，30总商对12总商负责，12总商对4对总商负责，4对总商又对总商之首负责。纲册有名者，方可领到盐场领盐。不仅如此，注册的盐商对盐具有世袭

包销权。官方将盐税任务层层分解，总商既要对官方保证纳税总额，又要负责查禁私盐和管理名册下的散商。完不成官方纳税任务的总商会被剥夺职权。每年第三季度，官方确认明年总商及盐册盐商的名录。纲运制要求每个盐纲担负20万盐引的的销售任务。由于盐业的厚利对于商人的极大的诱惑力，为数不少的徽商举家迁往两淮盐区，这些家族本身就自然而然地组建起了一个个的管理团队，这样的管理形式也恰恰迎合了徽商历来重视和尊崇宗族关系的习惯。因而，结族成纲，用宗法族规来凝聚和节制纲法，便成为了徽州盐商的一大特色。

为了鼓励商人举族迁往两淮地区从事盐业，并消除他们的后顾之忧，自明朝万历年间开始，明朝政府为到两淮的山陕商人设立“商籍”，以解决他们的子弟异地参加科举考试的困难。但是，虽然徽商在得益于政府实行开中折色制和纲运法之后而迅速地膨胀并发展起来，但在清康熙朝之前，称雄于淮扬地区的盐商还不是徽商，山陕商人仍然执这一地区盐业贸易之牛耳。直到康熙年间，徽商也获得了“商籍”之后，两淮徽州盐商才开始超越晋商而执盐商之牛耳。

2.徽商称雄在两淮

徽商并非现在安徽商人的简称。“安徽”一词正式出现于康熙六年（公元1667年）。“安徽”是取安庆和徽州二府之名组合而成，当时安庆为安徽的政治中心，而徽州府则以商业和文化著称于世。徽州商人指的是明清时期从徽州府走出来经商的商人，又称新安商人。古徽州下辖歙县、黟县、休宁、绩溪、婺源、祁门六县，婺源现属江西省，绩溪属安徽省宣城市，其他均属安徽省黄山市。因此，我们所说的徽商，即徽州商人，即指旧徽州府籍的商人或商人集团的总称，而非所有安徽籍商人。徽商又称“新安商人”，俗称“徽帮”。徽商萌生于东晋，成长于唐宋，盛于明，是中国十大商帮之一，鼎盛时期徽商曾经占有全国总资产的4/7，亦儒亦商，辛勤力耕，赢得了“徽骆驼”的美称。徽商的活动范围遍及城乡，东抵淮南，西达滇、黔、关、陇，北

至幽燕、辽东、南到闽、粤。徽商的足迹还远至日本、暹罗、东南亚各国以及葡萄牙等地。清朝后期，随着中国传统经济的瓦解，徽商逐渐衰亡。

徽州地处皖南崇山峻岭之中，四面群山环绕，层峦叠嶂，河流交叉，风景优美。长期以来它一直处在一个相对封闭的地理环境中，逐渐形成一个独立的民俗单元，形成了自己独特的风俗和民情。但是，这里可耕土地非常少，素有“七山半水半分田，两分道路和庄园”之称。即使是耕地，也是土质非常差，“骍刚而不化”，不适于耕种。而且遇到雨水丰富的季节，山洪暴发，耕地就被淹没，庄稼被洪水横扫一空；而到雨水稀少的季节，耕地就会缺水干涸而龟裂，只要有十天不下雨，山民就要仰天而呼，求神祈祷下雨。耕地如此之少，但是到明清时期，这里的人口却迅速增加，大大地超过了有限耕地的承载力，造成了严重的地少人多的矛盾。正是在这种地少人多、农耕环境恶劣的情况下，造就了一群群“徽骆驼”和“绩溪牛”。这里的“徽骆驼”和“绩溪牛”指的是走出家乡四处经商的徽州商人。以骆驼和牛来形容，一方面说明的是徽商创业的艰辛，另一方面指的是徽商具有忍辱负重、坚忍不拔的精神。这种精神正是徽商创业成功的重要因素之一。

古徽州处“吴头楚尾”，属边缘地带，山高林密，地形多变，开发较晚。汉代前人口不多，而晋末、宋末、唐末及中国历史上三次移民潮，给皖南徽州送来了大量人口。人口众多，山多地少，因而，出外经商是一条不错的出路。

徽州虽然地狭人稠、山高林密，但其资源却和丰富。徽商最早经营的是山货和外地粮食。如利用丰富的木材资源用于建筑、做墨、油漆、桐油、造纸，这些是外运的大宗商品，茶叶有祁门红、婺源绿名品。外出经商主要是经营盐、棉（布）、粮食等。徽商经营行业以盐、典当、茶木为最著，其次为米、谷、棉布、丝绸、纸、墨、瓷器

等。其中婺源人多茶、木商，歙县人多盐商，绩溪人多菜馆业，休宁人多典当商，祁门、黟县人以经营布匹、杂货为多。

徽商除了从事多种商业和贩运行业外，还直接办产业。休宁商人朱云沾在福建开采铁矿，歙县商人阮弼在芜湖开设染纸厂，他们边生产边贩卖，合工商于一身。徽商经营多取批发和长途贩运。休宁人汪福光在江淮之间从事贩盐，拥有船只千艘。一些富商巨贾，还委有代理人和副手。徽商还使用奴仆营商，休宁人程廷灏曾驱僮奴数十人，行贾四方。徽商在经营中注重人才，做到知人善任，注重市场行情，实行灵活经营。有一业为主兼营它业的；有根据不同行情、季节变换经营项目的。

对于徽商的特点，我们可以从流传至今的"一文钱"的故事里略见一斑。

当年，有两个徽商（姑且称为甲、乙），挟带重金，来到苏州合伙做生意。乍出家门被苏州的繁华所迷，加上身上有不少钱，于是他俩当晚便出去各找一妓女寻欢作乐，肆意挥霍。时日不久，他们身上的钱花光了。妓院老鸨翻脸无情，命人将他俩打出了妓院。无奈之下两人只能沿街乞讨，夜宿破庙。有一天，乙手里拿着竹片、稻草、旧纸、鸡鸭毛等等乌七八糟的东西回到破庙，甲奇怪地问："你这是干什么？"乙笑笑，拿出一袋面粉，和水调匀成浆糊，然后用草把竹片绑住，外蒙一层旧纸，在旧纸上再用浆糊遍粘鸡鸭毛。结果，一只活脱脱的禽鸟便做了出来。甲不解地说："我们境况如此困窘，你还有心思做这小玩意儿？"乙笑而不答，仍继续做各种形状的禽鸟，一晚上下来居然做了二三百只。

第二天天亮，乙拉着甲带上昨晚做的禽鸟一齐到附近苏州有名的游玩之所——元妙关。元妙关平日游人很多，甲乙二人来到此，在地上把各种禽鸟摆好。妇女儿童一见这些禽鸟做得惟妙惟肖，争着购买，一会儿工夫这二三百只禽鸟卖得一只不剩。每只鸟卖十几文，算算一下子就挣了四五千文钱。甲至此才叹服乙的心思灵巧，他忽想起

一事，忙问乙：“昨晚我扔的一文钱，你拿去做什么了？”乙说：“竹片、稻草、旧纸、鸡鸭毛这些东西都是我在街上捡的。那一文钱，我用来买面粉做浆糊了，这不正好用来粘鸡鸭毛吗？”从此，他俩更是加倍努力，采购各色纸张、杂鸡鸭毛，晚上做鸟、兽、人、花草等玩意儿，白天便各处兜售，两三个月下来，两人居然挣了300万文。这时两人商议应该正规地去做生意了。于是在苏州布业最发达的地区阊门开设了一个布店，在布店的门牌上大书“一文钱”三字，表示他俩永不忘记曾经经历过的艰难历程。据说这家布店历经200余年依旧昌盛不衰。

自纲法推行以来的200余年里，徽商开启并延续了独占两淮盐利的局面，当时徽商在两淮盐场持有的旧引最多，在纲册上占据绝对的优势，徽商把持两淮盐场的特权逐渐被固定了下来。仅以歙县的盐商而论，两淮共有八总商，歙县盐商就占了四个。自此“钻天洞地遍地徽”，“无徽不成镇，无镇不成街”，一时成了民间谚语。因此，后来有人认为，扬州之盛，实徽商开之，甚至把扬州看做是徽商的殖民地。在当时还出现了这样的现象：一个徽商家族几代人都是总商，或某一代从事总商四五十年。曾经掌握的盐引数占两淮盐引总数的1/10的江氏家族，就是徽商的一个典型代表。江演是江氏家族第一位总商，任职34年，之后，他的三子江承喻由30总商而成为四大总商之一，干了28年，江承喻的儿子江春又继承了祖业，成为总商之首，一干就是52年，江演祖孙三代共做了114年总商或者总商之首。

江演老家是歙县江村外村，该村在扬州从事盐业生产的商人，除了江演一家外，其余商人所掌握的盐引数也占到两淮盐引总量的1/10。江承喻的族兄江承炳、江承丰、江瑞茜都是扬州大盐商，江瑞茜之子江进又为两淮四大总商之下的12总商之一。

江承喻去世时，其子江春才18岁，江春的母亲田氏继承了丈夫的遗志，继任了其丈夫的总商职位。后江春逐步成长为一位杰出的两淮盐业总商。乾隆皇帝6次南巡杨州，每次都由徽商江春负责操办接驾。江春三次入京为太后祝寿，极徽商之盛，而他为国家和社会捐献的银

两也高达1100多万两，居两淮徽商之首。就连至今长盛不衰的京剧的兴起，也与江春有着不解之缘。

徽班是清朝中期兴起于安徽、江苏等地的戏曲班社，以唱“二黄”声腔为主，兼唱昆曲、梆子等，以扬州一带为盛。因唱戏的艺人多来自于安庆府，因而得名徽班。因徽腔剧目丰富，唱腔婉转，逐渐压倒了当时盛行于北京的秦腔与昆剧，许多秦腔和昆剧演员也转入徽班，形成了徽秦两腔的融合。江春就是一个热爱徽腔，并且能够为徽腔的发展奉献爱心的徽商。公元1790年，乾隆帝八十大寿，由江春出资组建的春台班和其他三个同样出自歙商家族的三庆、四喜、和春班合称“四大徽班”，一起从扬州进京演出。四大徽班进京，被视为京剧诞生的前奏，自此，在中国戏曲舞台上又呈现出了一个色彩纷呈的戏种。在经历了二百年的风雨之后，如今，京剧终于以国剧的身份登上了它的又一个发展顶峰。

3.老字商号传百世

徽商留下了众多传承至今的著名的老字商号。

（1）张小泉剪刀

张小泉，明末徽州黟县会昌乡人。其父张思家，自幼在以“三刀”闻名的芜湖学艺。小泉在父亲的悉心指教和实践中，也练就了一手制剪的好手艺。他选用闻名的“龙泉”钢为原料，制成的剪刀，镶钢均匀，磨工精细，刀口锋利，开闭自如，因而名噪一时，一些专业艺人如裁缝、锡匠、花匠等慕名前来定制剪刀。

（2）胡开文墨业

胡开文，字柱臣，徽州绩溪县人。因其师从徽州休宁汪启茂，因而是休宁派墨匠后起之秀。先于休宁、屯溪两处开设“胡开文墨店”，到二十世纪三十年代，胡开文得到迅猛发展，除休宁胡开文墨庄、屯溪首起胡开文老店外，先后在歙县、扬州、杭州、上海、汉口、长

沙、九江、安庆、南京等地，或设分店，或开新店，其经营范围几覆盖大江南北，至此徽州制墨业呈胡开文一支独秀之势。

（3）胡玉美

清道光年间，祖籍徽州休宁县万安镇的胡兆祥，开始在安庆本地走街串巷，肩挑贩卖酱货，继而开设了“四美”酱园、“玉成”酱园，后在安庆商业中心四牌楼创办“胡玉美”酱园。“玉美”是店号，寓“玉成其美”之意，至今已有181年，是一个负有盛名的“中华老字号”企业。

（4）王致和

由安徽太平县仙源人王致和所创生产调味品品牌。相传他曾进京赶考，屡试不中，为谋生路，在京城做起豆腐生意。一次，豆腐没卖完，时至盛夏，便切成小块，配上花椒等佐料腌上。到秋后打开缸盖，豆腐变成豆青色，臭气扑鼻，一尝却别有风味，送邻居尝后无不称奇，一时名扬京城。后传入宫中，倍受慈禧赞赏，御赐名“青方”，成为青宫御膳。现为发展成为以生产酿造调味品为主的科工贸一体化、跨行业经营的集团公司——北京王致和食品集团有限公司。

（5）谢裕大茶行

徽州六大茶庄之首，由谢正安创于公元1875年。他亲自带领家人选采肥壮芽茶原料，经过精心的制作，形成别具风格的“白毫披身，芽尖似峰”的“黄山毛峰”。因数量极少，先运到上海新挂牌的谢裕大茶行，轰动了整个上海滩，成为各界名流竞相追逐的珍品。故此，谢裕大茶行被世人称为“黄山毛峰第一家”。

（6）张一元茶庄

由徽州歙县定潭村人张昌翼所创。张昌翼年青时来京，在崇文门外瓷器口荣泰茶庄学徒，之后另立门户，在花市摆茶叶摊。公元1900年在花市开办了第一家店，取名“张玉元”，1906年在前门大栅栏观音寺开设了第二家店，取名“张一元”，1908年在前门大栅栏街开设了第

三家店，同样取名“张一元”，为区别前一个店，该店亦称“张一元文记”茶庄。

4.带书经商的儒商

历史上，徽州商人不仅会做生意，而且不乏好读书者，甚至出现过有大成就的读书人。前面提及的胡开文墨业的创始人胡天柱，系安徽绩溪上庄乡人，少年时代，去徽州休宁县汪启茂墨店当学徒，因诚实勤劳、精于店务，得到老板的赏识，将自己的女儿嫁给了他。后汪启茂去世，胡天柱成了墨店的继承人，接管墨店。有一天，他在惠州府孔庙看到匾额上的“天开文运”四个字，顿受启发，遂将店名改为“胡开文墨庄”。胡天柱的孙子胡贞一与同乡合股在芜湖南正街开设了“胡开文沅记”，这是胡开文墨店走向全国的第一店。到1808年，胡开文墨店已经拥有了田地、山塘、屋宇以及海阳、屯溪的墨店，胡天柱因做文化生意，贾而好儒，致富后，捐资得从九品，被赐封奉直大夫。胡天柱去世后，胡开文墨店由其次子胡余德主持，其后，胡开文墨店在绩溪上庄开办了“启茂典业”和“启茂茶号”。到了胡余德的孙子胡贞观主持店务期间，胡贞观决定走一条“以商养文，以文谋商”的新路。1851年，他考中举人，5年后，补户部员外郎，随后被迁户部贵州员外郎。到1862年，他又转任户部广东员外郎。在此期间，他的产业得到了快速的发展，仅他在休宁的房产，包括墨店、住房、戏楼、花园共达108个门阙之多。到1890年，他的资本已超过3万元，发展到拥有44个工人的大型手工工场，胡开文墨成为名满南北的皇家贡品。1900年前后，胡天柱的曾孙胡祥钧到上海创设胡开文“广户氏”。后来又在北京、杭州等开设了多家胡开文墨店。直到1956年，胡开文墨店同其他三家同业联合申请公私合营，胡恩森被安排为墨厂厂长。

胡天柱的产业并不算最大，他最为人称道的是其亦儒亦商的特色，此即带书经商之谓也。而带书经商，却正是徽商一个有别于其他商帮的特殊的徽记。

除了胡天柱家族之外，明代歙商郑孔曼，出远门必带书走，他每到一个地方，商务余暇，当即拜会该地的文人学士，与他们结伴游山玩水、唱和应对，留下了大量篇章。另一位歙商郑作，一年到头四处经商，但人们总是看见他“挟束书，而弄舟”。在别人的眼里，他不像个商人，而更像个书生。明代休宁人汪应诰，出身于盐商世家，在外经商时，一有空，就翻阅《通鉴纲目》之类的典籍，他有时能在书房中整整坐上一天，专心致志地阅读书籍。有读书人还来向他求教，他立刻能告诉他这个问题在哪本书，哪页哪行，人家回去翻书，竟不差分毫。时人称汪应诰“好读书其天性，雅善诗史”。黟县商人胡春帆每到一地必先入书市转一转，回头再做生意。他通常买几百本书，致使后来，无论到哪里都随身携带书箱。他对锦衣美食没有兴趣，却只将书当做宝贝一样收藏。著名盐商、徽州歙县人吴鉁，一生勤奋读书，手不释卷，经常是“昼筹盐策，夜究简编”。他不仅自己读书，还安排、督促几个儿子发奋读书，规定儿子读书有进步，就多吃一碗饭，读得退步了，就要扣掉一碗饭。三个儿子不负父望，先后都中了进士，做了朝廷命官。

如果把晋商与徽商相比较，我们可以发现，两个地方都属于地薄人穷之地，但是山西地处中国北方，安徽在中国中部；山西距离帝国的中心很近，始终处在帝国皇权的高压之下，是在没有其他出路的情况下被迫走西口、闯东口而走上商人道路的，而徽州则处在帝国的权力夹缝中，他们经商的目的仅仅是为了谋生。

安徽的北面是孔子的故里、儒学的故乡，南面的江浙地区则流行吴侬软语，民风细腻、温润、灵秀，更是才子佳人盛产之地，此地还是中国手工业最发达的地区，对权力历来缺乏北方人所有的那么多的概念，西面是中华民族的最重要的发祥地——河南。再往下看，便是滕王阁、白鹿洞书院的发祥地、历史上很有文化的地方——江西。因而，皖西南地区，以安庆市为中心，属于古皖文化发源地。而皖东地区则由于历史的原因长期属于淮扬、金陵文化区，皖北地区则又融入了中原文化和齐鲁文化。因此，古老的安徽，是一个多元文化的聚集

地和融合地。这就造就了徽州人既遵循了要活路，经商富的理念，又羡慕周围这些文化大省的文化氛围，希望自己也能像那几个省一样，把自己打造成为文化圈内的一员。因而，徽州人觉得，不读书会在老邻居山东、河南人面前没有面子，不做生意，就不能养家糊口。他们也清楚地看到：读书可以做官，从商可以赚钱，最理想的情况是将读书与经商结合起来，这样才能做到既保留了面子，又通过经商达到致富的目的。于是，一手经商赚钱，一手读书求取功名，便成为了徽商的一个有别于其他商帮的显著的特点。

5.经营理念成大商

在徽商几百年的奋斗历程中，他们积累了丰富的经商理念和方法，这些理念和方法也是徽商得以成功的重要因素。

（1）贷本经商

徽商资本来源之一。借高利贷从事商业经营，是徽州商人资本的重要来源之一。婺源人江汝元便是以贷本经商起家，终致大富。

（2）非勤俭不能治生

徽州第一代商人，大多一贫如洗，勤俭发家显得尤为重要。婺源人李祖记，早年业儒，因生活贫困，弃儒就商，从事贩木。凡竹头木屑均舍不得丢弃，收集起来，各当其用，逐渐发家致富。既富，勤俭不减贫困时，每天粗茶淡饭，一件布衣穿了十多年，一双云履只在见客时穿。居室极陋隘，也不新建，资金全部投入营运。富商大贾，也以勤俭自律。歙县大盐商鲍志道，拥资巨万，不事奢侈，家中不专备车马，不演戏，不豪宴请客。

（3）贾而好儒

明代有人把徽商分为“儒贾”和“贾儒”两种。儒贾以经商为名而行儒教之事，贾儒以崇儒为名而行经商之事。两者都是具有相当文化程

度的商人，或具有经商才干经验的文化人，是贾与儒的结合，是文与商的交融。徽商贾而好儒，受到较深的儒学教育，掌握了一定的文化知识，使他们在经商中，善于运用心计，精干筹算，审时度势，决定取予。明代欲人黄镰，少时从儒就学，立下经世之志，后来弃儒经商，在闽、越。齐、鲁间进行商业活动。由于善于洞察“盈虚之数”，故精干“进退存亡之道”，获利甚多。

（4）义免债务

徽商经常免除一些债户无法偿还的债务，明代婺源商人汪拱干一次焚券达数千张。黄彦修的话表达了徽商对免除债户债务的见解。

（5）佃仆制

佃仆是由于种主田、住主屋、葬主山而以契约或宗规家法的形式确定与主人的关系，并归属于整个宗族的家奴，社会地位介于奴仆与佃户之间。此制在徽州特别盛行，到清朝中后期，由于佃仆的绝对数量逐渐减少，谣役地租开始向货币地租转变，佃仆制日渐衰落，最终走向消亡。

除了上述几个经商理念和方法之外，徽商所自有的亦儒亦商的理念和特点，也导致了他们对于亦官亦商的境界的崇拜和向往。清末著名浙商胡光胡光墉（字雪岩）的别称就是“红顶商人”。胡雪岩因捐输及佐辅陕甘总督左宗棠有功，清廷赏封布政使衔，从二品文官顶戴用珊瑚，赏穿黄马褂，人称“红顶商人”。对于这位盛极一时的亦贾亦儒，带红顶带的徽商大贾，我们将在后面的第十章“艰难的变迁”中予以详细地解析。

6.摊派浮费倒徽商

盐业利大，这是所有人对盐业的看法。但是，这也恰恰成为了以经营盐业起家的徽商倒掉的一个重要因素。

徽商兴盛于明中叶以后，历时四百多年，清末民初，渐趋衰落，究其原因，可以从以下几个方面来看：

（1）盐政改革的打击

清道光十一年（公元1832年），两江总督陶澍，革除淮盐积弊，实行“票法”，几年之间，不仅使过去亏欠商人的数千万两盐课得以销除，反增加收入以千万计，盐商利益受到重大打击。所以，陶澍初议革除盐弊时，盐商蠹吏都大肆反对。世以盐业起家的身为三朝乾隆、嘉庆、道光宰相的歙县人曹振镛虽然不好出面反对，也因盐政改为实行票法，徽商遭受损失，酸留溜地说，盐政改革“焉有饿死之宰相家”。尽管曹振镛这样说，但盐政的改革对徽商的打击还是极其重大的。

（2）外国商品的打击

鸦片战争以后，资本主义国家的舶来品，倾销于我国各地，徽商经营的手工业品，敌不过外商用机器生产的商品，就是“只此一家”的徽墨，也受到舶来品钢笔、墨水的冲击。同时，随着洋商的出现，国内买办阶级勾结官绅，也成了徽商的劲敌。

（3）战争的影响

咸丰同治年间，徽州战乱延绵年之久，开始是团练的输捐搜刮，后是曾国藩督师祁门又纵兵大掠，使全郡窖藏一空，加之太平军与清军攻防争夺，激战不断，残酷地焚、烧、杀、掳，尸首遍野，庐舍为墟。徽州惨遭自古以来罕见的灾难，使得徽商在人力、财力、物力上受到严重的摧残。

（4）盐业官盐摊派浮费太多

早在1740年，江南总督阿山就对两淮盐场多收的浮费进行了调查，发现多达13项浮费应当禁收，譬如，赏差役银、送远近别敬银、馈送官员及过往程仪杂费、盐院书差解带盐收银等项。以两浙盐场为

例，1726年户部调查发现，两浙应纳盐课不到29万两，但每年收取的浮费却高达42万多两。其中，24.2万两落入了三人腰包。1768年，两淮盐政官高恒、普福、卢见曾三人，因受贿被判处死刑。在过去的20多年里，高恒等三人先后收受贿赂近百万两白银，致使两淮盐商销售私盐，偷漏盐课多大1000多万两白银，而定额官盐无商问津，无民愿购，使官盐出现滞销。在乾隆、嘉庆两朝，每凡朝廷用兵，淮商就先后7次捐银2100万两。其实，这些银两并非完全是从盐商自己的腰包里出来的，两淮盐务总商可以在盐务实践中转嫁或消化这些费用，譬如，通过摊高盐价，或者将官盐通过私盐渠道流入市场。这样做的解释是，一批两淮大盐商被清政府整肃，曾经显赫一时的几家大盐商家族成员黄源德、徐尚志、黄殿春、程谦德、江启源等被逮捕，革去职衔，就连世代任盐商总商的江春也被抄了家。1789年，江春病死，唯一过继之子江振鸿也落得个生计窘迫的下场。之后，清政府为了追缴盐商历年所欠下的旧额盐课，采用抄家的办法，使得许多大盐商遭到空前的打击而破产。因盐商而繁华的扬州，也因盐商的衰落而变成过眼烟云。尤其是1832年票盐法实施前后，徽州盐商一败涂地，自此再没有了往日的显赫和辉煌，这也意味着徽商自此也即将走到了自己的尽头。

（5）茶叶产销倒退

19世纪40年代以后，随着上海对外开埠，苏杭两座城市已逐渐失去往日的地位和繁华。特别是太平天国运动更是让苏杭迅速衰落。徽商在苏杭素以茶商著称，自从上海开埠后，他们通过上海向美国等国家输出茶叶。因为，从茶叶主要产地两淮和江浙，距离上海当然要比广州近得多。但是，徽州茶商的声势和影响，远不及山西茶商对俄的贸易，在海外贸易方面，他们又赶不上临江靠海的江苏、福建商人，而连年的战乱，则更是对徽商的生意是雪上加霜。

苏州作为太平军与清军搏杀的疆场，使得苏州和杭州遭受到了前所未有的破坏，经济上的富庶与繁华，瞬间消逝。甚至直到20世纪20

年代，在郁达夫的眼里，苏州已是“颓废美”的“sleepy town”（沉睡的古镇）。杭州也因为太平军封锁了大运河上的交通运输，而丧失了其连接南北的航运枢纽的战略地位。战争也让号称天堂的杭州人口锐减，最少的时候，其人口仅有数万人，昔日那种游人如织，商业繁盛的景象一去不返。而以苏杭为中心的茶叶贸易，也因战乱而日渐凋落。而更为雪上加霜的是，茶叶在出山之前的出山税也在逐年递增。1853年，每引茶的出山税在9钱3分，1862年已经提高到每引2两零8分，1863年后则达2两4钱8分。并且，外销用茶还要收取每100斤2两5钱的关税，而洋商运茶交纳的子口半税（19世纪中叶至20世纪30年代进口洋货运销中国内地及自内地运送土货至通商口岸出口类似税票时所纳的抵代通过税的税款），远低于徽州茶商所交之厘税（清朝的一种商业税，因税率按货殖抽若干厘，故称厘税）。茶商只要把茶叶外销，就得亏损，但却无可奈何。与此同时，自19世纪下半叶开始，中国的茶叶生意遭受到了来自印度、锡兰和日本等国的激烈竞争。这些国家把中国作为了他们主要的竞争对手，为了提高竞争力，印度、日本、锡兰对茶叶的生产和销售免税，甚至还有补贴，此外，他们已经广泛地使用机器炒茶，其效率远远超过中国仍然固守的手工操作的老方法。这一切都严重地动摇和削弱了中国茶叶在国际市场上的地位。而且，此时中国茶叶的质量也开始下降，宁波绿茶就因茶叶色泽问题，受到英国检验部门的非议，致使宁波口岸的绿茶出口开始减少。由此，中国茶叶的销售价格也大幅度降低，最高降幅达50%以上。同时，从江西婺源、浙江天台、绍兴平水、安徽徽州等地出产的茶叶，在经过杭州时要增收“海塘捐”或“提防捐”，茶商为了避开杭州的关卡，便绕道九江或宁波等地运到上海，从而增加了运费和出口成本。到光绪（公元1875—1908年）中叶以后，中国的茶叶出口额跌到了空前的最低点。1896年，两江总督刘坤一意欲借鉴外国机械制茶经验，下令以机器制造外销茶，但遭到了徽州茶商们的激烈反对，他们担心购买炒茶机械会增加资本投入，此事最后只能不了了之。由此看来，

缺乏适应工业化进程的开拓进取意识，也是徽商逐步走向衰落的重要原因。

徽商走过了200多年的风雨历程，其所表现出来的百折不挠、惠而不费、贾而好儒的商人精神，是他们得以存在和发展的精神支柱和思想基础。徽商正是凭着他们特有的徽商精神，从而能够从无到有，从小到大，乃至于发展为雄视天下的大商帮。这种精神植根于中国传统文化的土壤之中，又被徽商进一步发扬光大。“徽骆驼”和“绩溪牛”所造就的徽商精神，不仅是徽商的巨大财富，更是徽商留给后人的宝贵遗产。

（三）重商学派促浙商

浙商，一般指浙江籍的商人。唐代以后，中国的经济重心南移，江浙一带成为中国经济较为发达的地区之一，商品经济较为发达，也产生了中国早期的资本主义萌芽。清朝末年及民国初年，浙江商人成为中国民族工商业的中坚之一，为中国工商业的近代化起了很大的推动作用。民国时期，江浙财阀是国民政府的经济基础。

要了解浙商，首先要了解浙江。

浙江本来是钱塘江的古称。浙是指曲折的江水，所以在叫“浙江”之前，曾经叫过“折江”，也叫“之江”。浙江西面是个有文化底蕴的安徽，浙江的名字来源于钱塘江，而钱塘江的源头正在安徽黄山。如此看来，浙商与徽商，在文化上还有点同宗同源的味道。浙江往北是江苏、上海。江苏与浙江基本上属于同一文化圈，而上海则是一个典型的移民城市。而其中又以浙江的移民最多。因此，在文化上浙江对上海的影响很大，尤其是近代以来的上海，基本上就是浙江人的天下。他们要么是金融大亨，左右着上海滩的金融天下；要么是实业家，控制着上海的进出口贸易；要么是政治家，决定着东南乃至中国

的命运；要么是学者，用自己的超凡的学术思想影响着中国的思想进程和学术方向。浙江往南是福建，与浙江同处沿海，两者都是一个特性，但浙江人没有福建人那么鲜明的海盗性格，因为浙江还没有福建那么偏僻。

了解了浙江的地缘特色，我们再来看看浙江的人文特征。“浙商”一词，最早出现于宋代。在宋代以后，浙江涌现出了一批又一批的学问大家和著名学派：南宋的永嘉事功学派，明代的王阳明心学，清代浙东学派。这些学派虽然主张各不相同，但重商思想却一以贯之。

永嘉学派，又称“事功学派”、“功利学派”，是南宋时期在浙江永嘉（今温州）地区形成的、提倡事功之学的一个儒家学派。永嘉学派形成的背景是南宋时期永嘉地区商品经济发展，出现了富工、富商及经营工商业的地主，永嘉学派从创立之日起，就要求抵御外侮，维持社会安定，主张减轻捐税，恢复工农业生产，强调买卖自由，尊重富人，提倡实事和功利。这个理论实际上是为发展工商业摇旗呐喊。

元代以及明代以来，流行程颐、朱熹一派的理学，强调格物以穷理。明代大儒王阳明则继承宋代陆九渊的心学主张，强调“心即是理”，认为，最高的道理不需外求，而从自己心里即可得到。后来，该理论被发扬光大，并被传播到民间，其中又被左派王学推向一个极端，认为理存在于心中，因此，人人皆可成尧舜，因而，人欲与天理不再如朱熹所认为的那样对立，是可以被正面接受的，因而，工商业的一切产品，无不是为了满足人的欲望。这种思想的代表人物就是李贽。

李贽除了主张个性解放，思想自由，反对封建礼教之外，还反对理学空谈，提倡功利主义。李贽主张富国强兵。他批评理学家“高谈性命，清论玄微，把天下百姓痛痒置之不闻，反以说及理财为浊”的行为。他指出：“不言理财者，决不能平治天下”（《四书评·大学》）。针对正统理学家的“存天理灭人欲”的命题，他提出“穿衣吃饭，即是人

伦物理”的主张，认为“理”，就在百姓的日常生活当中，对正统思想提出了挑战。

李贽的反对重农抑商、弘扬商贾功绩、倡导功利价值的一些进步思想是明代中后期商品经济发展的直接反映。

到了明朝后期，商品经济最发达的浙东地区，出现了浙东学派，黄宗羲喊出了“君主是天下之大害”的话，进而提出一个“公天下”的思想，其主旨就是要建立一个使老百姓“各得自私、各得自利”的社会。

以上自宋代以来浙江地区出现的三大学派的一个共同的观点，那就是：“经世致用”、“以利兼容”、“工商皆本”。这种思想是对儒家传统思想的挑战。

正是在这种思想的熏陶下，在浙江人的血液中、骨髓里，沉淀了浓厚的商品经济意识和自我创业的欲望。于是，全民言利、全民皆商的环境出现在了浙江的土地上。因而，浙商与徽商的一个最大的区别就是浙商没有形成借权力之势的傍大官和官商勾结的传统。

在浙江特有的文化的熏陶下，浙商在长期的发展过程中形成了自己的特点：“舍得”、“和气”、“共赢”、“低调”、“敢闯”。浙江先后产生过湖州商帮、绍兴商帮、龙游商帮、宁波商帮、萧山商帮、温州商帮、台州商帮、义乌商帮等著名浙商群体。

湖州商帮，是继徽商、晋商之后，在近代中国涌现的具有强烈地域特征的商人群体。南浔镇的丝商在清末迅速崛起，形成了以“四象、八牛、七十二条金狗”为代表的中国近代最大的丝商团体。而南浔的丝商成为支持后来民国财政支柱的江浙财团的中坚力量之一，也是蒋介石在财政上的主要支持力量。

宁波商帮，亦称甬商，是中国近代最大的商帮，第一家近代意义的中资银行，第一家中资轮船航运公司，第一家中资机器厂等等，都是宁波商人所创办。宁波商帮对清末大上海的崛起和二战后香港的繁

荣都做出了贡献。宁波商人遍布世界各地，其中不乏世界级的工商巨子。其代表人物有：虞洽卿、叶澄衷、包玉刚、邵逸夫等等。

龙游商帮是明清时期中国十大商帮之一，主要指历史上今浙江境内金华、丽水、衢州地区商人的集合，它以原衢州府龙游县为中心。明万历年间，它与徽商、晋商以及江右商人在商场中各霸一方，名重一时，故有“遍地龙游”之谚。龙游商帮秉承“敢为天下先”的精神和“海纳百川”的肚量，深入到西北、西南僻远的省份，开辟徽商、晋商通常不去的边远地区作为经商之地，开启了草根创业的辉煌。

萧绍商帮是指活跃在萧绍平原上的萧山，绍兴本土企业家群体，萧绍商人以“奔竞不息，勇立潮头，敢为天下先”的气魄闻名于世。其现代代表人物有：鲁冠球、徐冠巨、宋卫平、高志伟、裘德道、陈妙林等。

自古以来，举世闻名的浙商有：中国近代五金行业的先驱清末镇海人叶澄衷，以经营辑里丝起家的刘镛、张颂贤、庞云鐕、顾福昌，这“四象”为首的湖州南浔商人是中国最早的强大商人群体。以虞洽卿、黄楚九、袁履登为代表的宁波商人曾经叱咤于当时的远东第一大城市上海。

（四）不尚空谈之粤商

粤商得以真正崛起是明清时期，并形成中国一大商帮，这也绝不是偶然的，它与广东的人文地理环境，发达的商品性农业，手工业，人多田少的矛盾，复杂的国际环境以及朝廷的海禁政策有着密切的关系。商人的活跃与否取决于整个社会的商业环境、商品意识、市场背景，也取决于政府的政策、社会生产的状况、当地的自然条件等等因素。广东商人在明清时期的崛起亦离不开这些因素的制约。明朝中后期，上述因素就形成了一个明显有利于商人发展与活跃的趋向，尤其

是在珠江三角洲地区。因此，明清粤商的崛起就是顺理成章的事情了。

从自然经济地理的角度看，广东的自然经济地理状况具有以下几个基本特征：

1．三山六水一分田

广东境内地形复杂，有山地、丘陵、平原、台地等，而以山地和丘陵为主。平原地区很少，总体情况就是人多地少。明清时期，由于人多与田少的矛盾成为广东、尤其是珠江三角洲的严重社会问题。广东就有不少人想法设法另觅生计。他们或者在有限的土地上种植有较好经济效益的经济作物，或者实施新的耕作方式，采用"基塘"养蚕养鱼；还有一些人则转而从事手工业生产，专门进行商品经营；还有一些人则弃农经商。因此，人多田少的矛盾便成为广东商人崛起于明清时期的一个重要因素。

2.交通便利

广东三面环海，境内河网密布，无论是通向海外、还是内地，交通都非常便利。广东南临南海，地处太平洋、印度洋、亚洲和澳洲之间海上航路的要冲，是世界上海洋航运繁忙的地区之一，也是中国与世界交往的纽带。交通的便利为广东商人的崛起提供了有力的条件。

3.商品性农业的普遍发展

明清时期，广东的农业生产有了较大发展，商品性农业异军突起。桑基鱼塘，种桑养鱼，一地二用，是广东珠江三角洲土地利用的一种特殊方式。甘蔗、水果、茶叶、花类经济作物的广泛种植，明清广东部分地区农村商品经济的迅速发展，还促进了广州对外贸易的发

展，而广州对外贸易的发展，又反过来促进了广东社会经济的发展，也促进了广东商人的崛起。

4.广货远运

明清时期，伴随着商品性农业的快速发展，广东的手工业也在原有的基础上有了新的发展，成为全国手工业发达地区之一。其门类众多、花色品种齐全、技术精巧，都是空前的。随着商品性农业的兴盛和手工业生产的迅速发展，广东产品迅速崛起，数量多，质量好，走上国内国际贸易舞台，并随之形成"广货"的概念。广东手工业的高度发展自然要求广大的销售市场，促使的广东的商业繁荣，商人活跃，商业资本发达。

5.外商西来

明清时期，特别是16世纪以来，随着"地理大发现"和新航路的开辟，西方殖民者纷纷东来进行掠夺性贸易，并进行殖民扩张。1573年，葡萄牙人强租澳门，垄断了澳门的对外贸易，控制了澳门的东西方国际贸易。随后，西班牙、荷兰和英国接踵而至。清政府采取了"海禁"政策，这对中国商品经济的发展，广东商人寻求海外贸易有很大影响。由此形成大量的海商，这就是明清史籍的所谓"海盗"。随着海商联合，广东商人在明朝嘉靖以后才真正崛起，而首先形成的是海商商帮集团。到粤海一口通商之后，广东海商的力量更是随着广州的独口贸易的高度发展而日益壮大。

明清时期，广东商人已经有了自己的社会组织。这些组织名目繁多，有行、帮、会馆、公所等等。行，是指商人的行业组织，行也是已知较早的商人组织。唐宋时期，行就已经出现。当时的行不完全是商人组织，手工业者也包括在里面。而且，它还是商人和手工业者所开设的店铺的组织。明清时期的"牙行"实际就是"牙店"、"行家"、"行户"的通称。其职能主要是替客商收买、评估物品。当时之"行"最主要

的含义是行业，每一行业皆有自己的组织，此组织或曰堂，或曰公所，或曰会馆。行虽不是组织本身，却也和行业组织紧密联系在一起，而且，大多数行都有一个“堂”，名称虽不一，但该“堂”毕竟为一商人行业组织。故此，行在当时还是有特殊的意义。帮，则是商人的地域或业务性质的组合。“帮”，主要是由地域关系而形成的，当时也有一些是因业务关系而组成的。在一些商业繁荣的都市里，商人们几乎都有自己的“帮”，广东商人的“帮”往往叫做“广帮”。但“广帮”其实只是一个大的称呼，“广帮”之内还有地域关系而形成的顺德帮、番禺帮、潮州帮之类。明清时期，广东商人最有名的商帮是广州帮和潮州帮。

广东是一个商业一直比较发达的地方。在国际贸易的影响下，广东社会的重商思想不断得到加强，随着明清广东商人的形成和发展，广东人经商意识日益普及化。明中叶以后，重商的社会心态便在广东形成了。广东社会的重商心态除了表现为经商的人多、经商的风气盛以外，还在商业性农业的发展等方面反映出来。粤商与徽商、晋商、浙商、苏商一道，在历史上被合称为中国的“五大商帮”。

广东人人人都是商人。广东人言必称商，人人皆商，全民皆商。几千年来，中国商人的成长环境比较恶劣，商人的社会地位是最底下的，商人的形象都是奸诈、贪婪之类。这样的社会环境当然不可能造就一只强大的乐商、重商的商人队伍。但岭南的广东人则不然。广东人从商的历史悠久，从秦代开发以来，广东人就一直承担着与世界交往的重任，开创了“海上丝绸之路”。经商带来的丰厚利润，诱使人们不断投入商海，广东人一世奋斗在商海里。

广东商人历来具备敢为天下先的精神，其精义在于“敢”和“先”二字。襟山带海的地理环境培育了岭南人强悍坚韧、敢于冒险、用于任事、大胆革新、追求自由的精神特质。广东人早已认准，只要有利于提高生产力水平，有利于提高人民生活水平，就要干，先干了再说。

敢为天下先，一个敢字，一个先字，既让广东人饱尝了开拓者的艰辛，更让广东人品尝了成功者的喜悦。

除了敢为天下先的精神之外，广东人在行动上大都注重实际。他们不喜欢不切实际的幻想，也不太喜欢奢谈什么大道理。他们感兴趣的是事物本身是否具有实用价值。在对待新事物上，北方人大多数总是先从道义、原则和义理上做审慎的选择与吸收；广东人则是先大胆学习、引进、吸收和为我所用，他物为我物。先思考后行动、重经验、讲原则、重道义，是北方人的习性；先行动后思考、重实干、讲效益、求实用、重感觉、轻理论，是广东人的特点。和广东人做生意的第一感觉是，开始谈的时候很难，他们提出各种苛刻的条件，对于价格给人的感觉也是誓不相让；可是一旦他认为你是诚心诚意来和他作生意的，特别是通过几天的接触和谈话，认可了你的人品和能力，接下来再谈就会很顺利地达成共识。这也反映了广东商人务实、不尚空谈的特性。

（五）海商闻名是闽商

“闽商”为福建商人的简称，主要指福建一带从事商业的人们。历史上很早就有闽商的提法，其与晋商、徽商、粤商齐名。相对于民风较为保守的北方和内地，闽商更具开放和向外开拓意识。闽商闯荡全球的历史显现出典型的海洋文化特征，可以说“有华人的地方就有闽商”。

第一代闽商离乡背井、出洋谋生其实与福建土地贫瘠、地少人多有关。至少在宋元时期，福州莆田闽东南等沿海一带男儿就视出洋为正途。宋元时期，享誉世界的“海上丝绸之路”就是由福建商人开创的；明清之际，郑氏海商集团又建立起纵横东亚、东南亚的海上商业王国。如今，在遍布全球的海外华侨华人中，闽籍人士达1000多万，

分布在世界170多个国家和地区。闽商成为国际商界的劲旅，有海外第一大商帮之称。

福建最早简称闽，闽字“门”是声旁，里面的虫字念做虺，蛇的意思。这个字最早出现于周朝。古闽人以蛇为图腾，常将蛇奉于家里。一个由门与蛇组成的、看上去简简单单的“闽”字，也显见出了古代福建的地理特征。《山海经·海内南经》上有句话，叫“闽在海中”，意即在远古时代，福建属于海浸之区。

闽商社会价值观，明显表现出与内地的差异。明代万历时在福建为官的江南人王世懋对比了福建内地与沿海的这种差异，他在《闽部疏》中写道：“闽西诸郡人皆食山为足，为举子业不求甚工。漳泉海隅，其人以业主为不赀，以航海为恒产，故文则扬葩而吐藻，几三吴：武则轻生而健斗，雄于东南夷，无事不令人畏也”。道光年间成书的《晋江县志》，将商贾与农工并列，而非置于四民之末，“行货曰商，居货曰贾，商贾之名，虽亚乎士，而与农工，均在四民之列”。

至少在宋元时期，八闽男儿就视出洋为正途。明清时期，闽人移民海外络绎于途。据福建省统计，漳泉二地有海外移民540万人，相当于本地人口55%。如以泉郡计，则其海外移民相当于本地人口的80%。

福建的乡土文化习俗，有着浓郁的西洋特色。其生意活动，更贯穿了“经济关系高于一切关系（包括亲属关系）”的西方市场经济原则。这种文化的多元性与开放性，是闽商务实精神与蔑视正统的体现。

福建是个具有悠久经商传统的地方。远在4千多年前，昙石山文化已显现海洋文明的特征；宋元时期，泉州成为“海上丝绸之路”的重要发源地；近代，厦门、福州位居五口通商之列，马尾船政文化辉煌一时。可以说，海洋、商贸、开放、移民等因子，早已融入福建人的血液，成为福建文化特有的禀赋。

闽人崇商盛于元代。唐宋时期，迁徙的闽人为了谋生从家乡带着丝绸、药物、糖、纸、手工艺品等特产搭上商船从泉州出发，顺着“海上丝绸之路”漂洋过海，将这些商品销往各地区甚至世界各国。如此周而复始。至元代，闽人已经有了固定的商业意识，一些商人因经商需求开始定居异国他邦，拓展商贸往来。可以说，闽商在中国商界活跃了几百年，通过丝调之路，他们创造了东渡日本、北达欧亚、西至南北美洲、南抵东南亚各国的辉煌历史。

说到闽商的发展历程，就不得不提到明朝的第一个皇帝朱元璋。1370年，朱元璋下令，罢太仓黄渡市舶司。1374年，朱元璋又下令：撤销负责海外贸易的福建泉州、浙江明州、广东广州三市舶司。从此，中国的对外贸易宣告断绝。到1390年，他再次发布“禁外藩交通令”。1394年，为彻底取缔海外贸易，他又一律禁止民间使用及买卖舶来的番香、番货。朱元璋这样做的原因，一来是对于商人的天生的轻蔑和厌恶，这可以从前面所谈及的朱元璋与沈万三的故事中找到一些答案。二是对曾与他争斗的以方国珍为首的浙东海上义军的憎恶与害怕；三来是与他的出身和人生经历密切相关。朱元璋是中国历史上唯一出身赤贫的皇帝，他对金钱没有概念，对权力却有着天生的兴趣。他理想中的社会应当是老子勾画出来的那种“鸡犬声相闻，民至老死，不相往来”的简朴农业社会，他甚至还想过要废除货币和商品交易。在他的眼里的所谓好臣民，就是那些面朝黄土背朝天、终日与土地为伴、不知乾坤颠倒、只知油盐酱醋妻儿老小的顺民。因此，他认为只要把臣民都束缚在了土地上，他们就不会造反，他的江山社稷就会永固无恙。但是，朱元璋的这一系列政策却遭到了闽地商人的反抗。闽商世代依海而生，靠海而活，他们或从事渔业生产，或从事海上贸易，大海就是他们的粮库和血液，离开了大海，他们不仅无所事事，更加无法生存。朱元璋海禁令从根子上堵绝了他们的谋生之路。因而，除了起来反抗朝廷的禁海政策，别无他路可走。于是，海上走私，甚至组建海盗船队来获得生存之必需品，便成为了闽人的生存之路。闽商反抗的结果，也导致了明廷对于海禁政策的重新思考。1567

年，福建巡抚徐泽民上书皇帝，请开市舶，易私贩为公贩，也就是要把走私商改变为合法商人。隆庆皇帝顺水推舟，宣布解除海禁，这就是历史上有名的“隆庆开关”，民间私人的海外贸易从此获得了合法的地位，东南沿海各地的民间海外贸易再次兴盛起来。可是，好景不长，后来朝廷又闹海禁，最后干脆变成了海防。

在海禁开放后，在福建沿海便出现了本书前面已经提到过的一位原籍徽州府而在福建做起了海上贸易商人，直至后来发展成为一代著名海盗集团领袖的王直。王直是闽商“亦商亦盗”的典型。但是，王直现象是朱元璋开启的海禁政策的直接结果。

以王直为代表的明朝“亦商亦盗”的闽商到了清朝便成为了执大清国对外贸易之牛耳的广州十三行里的杰出代表。公元1760年，由十三行行商共同倡导的十三行公行团体成立，来自福建的同文行行商潘启，成为公行的首任总商。此时，他已经在洋行里摸爬滚打了18个年头，并以此次出任总商为契机，开启了他人生最为辉煌的篇章。清道光、咸丰年间的广州名士樊封（公元1821-1850年）在《夷难始末》中有这样的记载：

> 乾隆间，有闽人潘启者，熟于洋商贸易事，条陈官办得失。总督李侍尧请于朝，置户部总商，每岁保税保征，除旧额外，正款可加四十余万，平羡银余，可收百万，奏入许之。

公行设立后，垄断对外贸易达10年之久。因为资金雄厚、信用好、充满智慧，潘启揽得越来越多的订单，到18世纪60年代初，潘启已经成为广州洋商首富，他的茶叶与生丝的贸易额分别居于中国出口商品交易总额的前两位。据法国人报道，潘家每年消费多达300万法郎，财产已经超过西欧一个国王的地产，潘启因此被《法国杂志》评为18世纪的“世界首富”。

1788年，潘启病逝，英国东印度公司对他的评价是：

> 他的死亡，是否会使欧洲贸易不便，这是难以判断的。他确实是一位有大才干的人，非常善于处事，但当他自己的利益或安全受到动摇而陷于困难时，他终究有能力将其消除。同时，他是善于玩弄权术的，他的儿子一定能够保持其商行的信用与经营，所以没有理由设想他的去世是有遗憾的。

潘启的第四子潘有度继承了家族的生意，虽然他倍显谦恭，但还是出任总商达10年之久。在广州一口通商的近百年里，潘启及其家族出任总商的时间最长，潘启的同文行（后改名同孚行）也是十三行里唯一一家有百年历史的商行。

潘启之后，十三行里闽商杰出的代表是被称为国际投资家的伍秉鉴，他将福建商人在广州的势力推向了最高峰。

伍秉鉴的父亲伍国莹曾在潘家做账房，1783年自己开设了怡和洋行，成为行商。与潘启一样，伍家的祖籍也是福建泉州府，先祖原在武夷山种茶为业，于康熙初年进入广东。伍家第二代把伍家的产业推向了顶峰。1813年，伍秉鉴登上首席行商的位置，此后数十年居于行商的领导地位。但是，伍家是一个颇有争议的家族，该家族一方面有着19世纪世界首富之一的荣耀，另一方面串通外商、勾结官府、贩卖鸦片、私运白银。

伍秉鉴的主要贸易伙伴是美国商人。他投资于美国的铁路、银行、保险等多个行业。伍家在美国投资的利息，每年达20余万两白银。他与美国的旗昌洋行合作，先后投资了美国的密歇根中央铁路、柏林敦铁路和密苏里河铁路，同时还投资于阿尔巴尼和波士顿矿业公司。当旗昌洋行于1891年宣布破产时，记录显示，旗昌洋行拥有属于伍氏家族100多万美元的受托基金。1858—1879年，伍家收到了125万多美元的红利。

除了美国以外，伍秉鉴还曾通过在广州经商的印度商人在印度建立其商业网络，他还与印度孟买和在澳门的印度商人有商务往来。伍

秉鉴也曾委托印度商人购买珍珠，其一次交易所付出的款项中的一部分就是用7000卢比支付的。

伍秉鉴以机警狡诈、冒险成性而闻名，其诨号是“伍传鳃”，因其有一齿露于颊外而得名。伍秉鉴死后，岭南名士谭莹曾撰碑文云：“庭榜玉诏，帝称忠义之家；臣本布衣，身系兴亡之局”。

在伍家后人中，有一人在中国近代史上赫赫有名，那人就是伍廷芳，他是由伦敦许可在香港法庭开业出庭的第一个中国人，也是清末修律中与沈家本齐名的著名法学家。

1856年，第二次鸦片战争期间的一个深夜，具有170年历史的广州十三行商馆，在一把大火中被烧为了灰烬，这个浓缩了近代中国商人屈辱和奋斗历程，在后人评价中毁誉参半的中国商人群体，从此彻底退出了历史舞台。同时，也宣布了包括中国近代及其以前中国闽商的前期历史的结束，也预示着闽商，这个充分体现了中国东南以海商贸易为特色的商帮，必将开启她的更加辉煌的前程。

一时失志不免怨叹

一时落魄不免胆寒

哪怕失去希望

每日醉茫茫

无魂有体就像稻草人

人生可比是海上的波浪

有时起有时落

好运 歹运

总要照样工作才会行

三分天注定

七分靠打拼

爱拼才会赢

一首《爱拼才会赢》恰恰反映了福建闽商所具备的那种百折不挠、勇往直前的商的精神。

（六）洞庭商人领苏商

与前面我们已经知道的晋商、徽商不同，他们都是被贫穷逼出来的，而江苏则实在是中国土地最肥沃的地方。江苏地处中国南北过渡地带，有广袤的苏北平原，全省面积的70%以上由平原组成。此外，中国两大淡水湖贯穿南北，长江穿境而过。因而，这里土壤肥沃，风调雨顺，人口稠密，农业发达，很少发生灾害。江苏建省于1667年，因清代江南省东西分置而建省，以江宁府、苏州府各取首字而成江苏，简称“苏”，而繁体字“蘇”，是由草、鱼、水、禾四字组成，它已经表明这里是鱼米之乡。

江苏人选择经商，与江苏所处的地域条件密不可分。江苏临海背陆，交通便利，虽有战乱，但终是承平多于战乱。因此，比较适合商业的发展。再加之自北宋以来，由于北方战乱不断，中原工商业者纷纷转来这里投资、经营，明中叶以来，特别是随着自然经济向商品经济过渡，江苏又成为了海外贸易的根据地，这里自然也就成为了内陆和海外贸易的中转和枢纽，因而，历史学界在论述苏商兴起的原因时所提出的著名的“通番说”，是目前学界比较普遍的看法。

而苏商的兴起与其他商帮有一个截然不同的特点，那就是，苏商的发生地没有其他商帮那么广泛，它仅萌芽于一块巴掌大的地方——洞庭东山和洞庭西山。因而，苏商在历史上也叫洞庭商帮，其形成于明嘉靖、万历年间。明代小说《醒世恒言·钱秀才错占凤凰俦》里说到洞庭商帮时说：两山之人，善于货殖，八方四路，去为商为贾，所以

江湖上有个口号，叫做“钻天洞庭”。这里所谓的“两山”，就是洞庭东山、洞庭西山，“钻天洞庭”指的就是洞庭商帮。其与徽商被称为“钻天洞庭遍地徽”。

洞庭东山、西山就是现在苏州吴县的东山镇和西山镇。东山（即古胥母山，亦名莫厘山）为伸入太湖之半岛，西山（即古包山）在太湖中。东西两山在明代弘治（公元1488 -1505年）时共为5个区，12个都，l2个里；清代康熙（公元1662一1712年）时为3个乡。现在分别为苏州市吴中区东山镇和金庭（西山）镇。两镇面积不过80平方公里和90平方公里，耕地果园不足10万亩，其面积和人口长期以来连设县的资格都没有。在苏商兴起之前，这里在人们的印象里，就是一个避世之所，一个桃花源。但就是在这样一个静谧、悠闲、极小的地域范围之内，到了明代中叶之后逐渐形成了一个以苏州为中心的声名显赫的洞庭商帮。

徽商发家于贩盐，而苏商则起家于经营米粮和布帛、丝绸。地处江南的苏州自古乃鱼米之乡，除了盛产大米之外，棉布、丝绸是这里产量最多、销路最广的手工业品。东山商人主要活跃于以山东临清为中心的华北地区，以经营布匹贸易为主，他们多通过南北大运河，以江苏松江府的朱家角镇为起点，以运河重镇山东的临清为终点，过淮河，北走齐鲁大地，中转后将丝布供应京师；西山商人则多活跃于以长沙、汉口为中心的长江中下游地区，以经营米粮、绸布贸易为主，他们多通过长江，经湖广、四川而沿途分销于闽、粤、秦、晋、滇、黔广大地域。苏州是他们经商的起点，南京、汉口、长沙、芜湖是他们最重要的活动场所。

江苏的东边是黄海，北方依山东，西南靠安徽，南邻接浙江。山东是传统儒家文化的发源地，安徽是徽商的发源地，因而，江苏历来集文化与商业两个气息与一体，它既是传统文化的重地，又受到从浙江和黄海吹来的海风和海外贸易的风气的熏染，这种互相冲突又融合的特性，构成了苏商独特的命运和风格。一方面，苏商曾受到皇权的

把玩与吞吐，其最典型的代表就是我们已经知道的沈万三，他于朱元璋之间的瓜葛与纠结，造成了苏商的两大既相互融通的经商理念——低调和寻求保护伞。

低调，是江苏地处内陆水文化地域所培养起来的特质，它的表现就是性格偏向于温柔、敦实，而在这种文化氛围里成长起来的苏商，必然长于精打细算、内部管理，因而，苏商内多管理型、政治型的企业家和商人，而少有战略型和技术型的企业家和商人。而低调又使他们时刻把权力因素考虑得很重，在他们的经商的理念中，时刻把实业爱国作为自己的一顶保护伞。他们在和平年代的目标是实业富国、实业爱国，在战乱年代，他们的目标又成为实业救国，其中最醒目的个例就是我们在以后的章节中会知道的张謇和荣氏兄弟等近代企业家。

苏商的兴起，与上海的鹊起有着不可分割的联系，对此，我们从东山席氏家族崛起的过程可以略见一斑。

席氏家族最早是始祖居于关东，西汉初年从关东迁徙到安定（在今宁夏固原一带），席姓由籍姓演变而来，之后席姓又扩展到临泾（今甘肃镇原东南），并逐渐成为当地的大姓。东晋时期，席姓一支南迁至湖北襄阳一带，之后其中的一支迁徙至河南，唐末黄巢起义攻破长安之后，时为将军的唐玄宗时的礼部尚书席豫的五世孙席温带着三个儿子千里跋涉隐于苏州洞庭东山，席温从此成为洞庭席氏的始祖。自南迁以来，从唐末至明初的500多年间，席家子孙们一直过着农耕与田园的生活，但到了明清时期，洞庭东山席家人开始走出洞庭。明万历年间，席左源、席右源兄弟移居上海青浦。清乾隆年间，席襄移居青浦朱家角。清咸丰年间，席元乐移居上海。到了近代，席元乐的长子席嘏卿和二子席正甫则使得席家人成为上海滩金融界显赫百年的金融之家。关于席家在上海的崛起、发达历程，我们将在后面的章节中予以详细地了解。在这里我们还是把席家算作苏商中的一分子，盛宣怀、张謇、荣氏家族也是苏商中的佼佼者。

苏州在明清时期已是江南重要的商业中心。苏商有着悠久的历史，有着辉煌的过去。近代苏商以“实业富国、产业报国”精神而闻名天下，绵延百年的苏商文化集中体现了爱国尚德、尊商惠民、开放包容和务实创新的精神。

本章结论

商帮，这个中国商业史上永远绕不过去的话题，曾经带给我们无尽的遐思。商帮的出现既是时代的产物，更是商业发展到一定阶段的必然产物。它反映了各地商人不同的经营和性格特点，是我国商业文化中一朵奇葩。中国商帮史，也就是一部中国官商关系史。直到今日，对于商帮文化的研究仍然是那些正在献身于推动中国工商业文明的现代商人和学者的不懈使命。希望我们能够从商帮的变迁史中寻找出中国商业和商人走过的不平凡的轨迹和其本身所具备的特质。

第八章
百年的辉煌

一、商风之盛促票号

（一）晋人习性多从商

家有万两银，不如票庄上有个人。

生子有才可做商，不羡七品空堂皇。

这两句清代流传于晋中的民间谚语，让我们强烈地感受到晋中扑面而来的重商之风。从这些谚语中我们可以体会到晋中社会对商人这一职业有着一种难以抑制的渴望和欣羡之情。产生这种重商之风的最根本的原因还是山西所处的“其土之所有不能给半，岁之食不能得”的特殊的地理环境条件，因而，使得世代居住在这里的居民“不得不贸迁有无，取给他乡。”

进入清初，经商在晋中地区已经十分普遍。各地县志中已经频频出现关于晋中人经商的记载。顺治版《云中郡志》载：“商贾俱出右人，而汾介居多。”到乾隆时期，经商在晋中已经蔚然成风。咸丰时，山西太谷县的孙姓、曹姓、贾姓，平遥县的侯姓，介休县的张姓，榆次县的徐姓、王姓都是家资几十百万乃至上千万的巨富，仅介休一县聚财百万之家就以十计，祁县百万之家则以数十计。在清代晋中就

有“有门路的人学工商，没门路的欺负土咯哒”的谚语。于是，那些不甘永远困守田庐的人们背井离乡，抛妻别子，追随已然为商的前辈，踏上了追梦、从商之路。在这条漫漫的征途中，有的已成为了异乡鬼魂，也有的人最终得以衣锦还乡。这些回乡的已经致富的商人向乡亲展示他们成就的最为普遍的做法就是拔地建筑起一幢幢高楼大院，现今仍然矗立在三晋大地上的常家大院、乔家大院、曹家大院等著名庄院就是活的样本。

晋中，有一首为新人祝福的颂词这样说：

先拜天地后拜祖，荣华富贵辈辈有。

买卖开到北京城，生意做到张家口。

平遥商人保存有一种乡村识字课本——《俗言杂字》，用地方方言叙述了人们的日常生活，其中就有关于经商贸易的内容：

安下生意写立合同，倴股伙计掌柜相公。

算盘戥则砝码天平，笔墨砚台钱柜账本。

原入利出足用耗存，局子当铺估衣客人。

盐店银号珠宝人参，收买出换贩卖商人。

茶商木客兑会票银，粮店面铺百家所用。

油盐酱醋酒食饭铺，花店布行杂货绸缎。

走水放账出外登程，褡裢被套马褥鞍笼。

择个吉日搭伴起身，脚骡驼子大家送行。

酒食盒子热闹轰轰，尔斟一盏我尽三盅。

酒量有限还要行程，亲朋乡邻使礼打躬。

众位请回一路福星，住店赶路时刻留心。

行李现金惕防小人，水路写船旱路步行。

日落歇店日出起身，花街柳巷切莫浮行。

热闹码头最要谨慎，到了铺内和气温厚。

出外走水披星戴月，起标发货各省驰名。

本多利厚生意兴隆，每年开俸足有千金。

镜面元宝水光纹银，几年光景十万有零。

这些俗言歌诀，既能教人识字，又能从中使人了解经贸方面的一些常识。这种把经商知识列入基本的日常教育之中的做法，在中国恐怕还绝无仅有。这种从小到大、潜移默化、润物无声、随时随地的说教方式，怎能不让人们对于经商倾情向往，在经商中又怎能不所向披靡。

太谷秧歌《卖元宵》中唱道：

我小子今年二十七，

家住太古在城西。

别的营生咱不会，

就会做个小买卖。

这种源于现实生活的秧歌描绘了小商人生活和心态，也反映了小商人存在的普遍性。

在这股重商洪流的冲击下，传统的士、农、工、商的尊卑秩序受到了极大的冲击，在晋中人的眼里，士原本高高在上的地位不再如昔，农固守本业的理想不再被人赞赏，商追逐厚利的做法使人心存艳羡。于是有谚云：“良田万顷，不低日进分文。”平遥县有谚云：“人养好儿子，只要有三人，大子雷履泰，二子毛鸿翙，三子无出息，也是

程清泮。”雷履泰、毛鸿翙、程清泮都是著名票号日升昌的大、二、三掌柜。交城也有谚云：“养儿要养郭应文，买儿要买宋秉成，过继儿要过继陈宇仁。”郭应文、宋秉成、陈宇仁都是当地的著名商人。

在这股势不可挡的重商和对于商人无比崇敬的氛围中，流传于晋中的《俗言杂字》中还对士、农、商三种不同生存方式予以了描述，认为士即使熬到“鸭红顶戴当朝一品”，也是“日伴君王如居虎口”，甚至会落得个“侍奉君王难以到头”的下场，因此，不如“辞王别驾要回故土，不愿做官在家养亲。”认为农民“合家老少俱要劳身，看在期间万苦千辛”，且“说起庄稼受苦营生，天旱雨涝收成不定。钱粮差务吃穿逼人，结结巴巴且度光阴。”而对于商则如前面所引的那样用了大量笔墨予以详述。这里对士、农、商三种不同生活方式的描述，反映了晋中民众的情感倾向，折射出商人地位在晋中社会日益提升的事实。

即使到了20世纪前叶，在山西一些地区的私立学校高级毕业生在选择职业时，仍然有60%以上的毕业生选择进入商号和银行工作。如民国18年（公元1929年）祁县私立竞新学校对其高级毕业生职业调查表明，在该校高级毕业生5个班113名毕业生中，除去21人家居、病故及职业不详外，其余92人中有60人进入商号和银行，其比例占到在业人员的65.2%。

（二）镖局淡出促票号

正是在这股全民重商的风气之下，山西人从商之风自古就盛于其邻省。从商的人数多，必然会使商业资本相对增多，而商业资本的表现形式在明清时期主要还是以现银和铜钱的形成出现，而作为商品交换必不可少的起着交易媒介作用的现银和铜钱，在交易中往往需要远途运输，这就产生了中国历史上独有的镖师和镖局。

镖局的出现一般认为当在明清时期，随着我国金融业的兴起，就逐渐出现了镖局。镖局又称镖行，是受人钱财，凭藉武功，专门为人保护财物或人身安全的机构。中国的镖局究竟起始于何年何月，现在已难以考究。根据近代学者卫聚贤所著《山西票号史》披露，镖师之鼻祖，应当为山西人神拳张黑五。清乾隆年间，张黑五在北京前门外大街创立兴隆镖局。卫聚贤还进一步推论，镖局是明末清初顾炎武、傅山、戴廷轼为反清复明，以保护商人运送现银而设。我认为，从镖局的性质看，最初的镖局的作用并不是为了押运镖银，可能与明末清初反清义军有关，比如保护重要人士，同时也负责押运现银。以此算来，镖局的出现至少应当已有300多年的历史。后来的镖师们一旦看到远处山上有土匪，就大喊："合吾一声镖车走，半年江湖平安回。"据说，这个"合吾"即"黑五"的谐音。

随着社会生活日益复杂，镖局承担的工作也越来越广泛，不但将一般私家财物承接保送，地方官上缴的饷银亦靠镖局运送。由于镖局同各地都有联系或设有分号，一些汇款业务也由镖局承当。后来，看家护院、保护银行等也来找镖局派人。

票号的出现与镖局有着密不可分的联系。票号在融通资金时，需要镖局来押镖，因而，票号放款的时间一直沿用"镖期"，放款的利息也按"镖利"。镖期、镖利在票号的经营中延用了很长时间，直至票号实行了新的运营机制之后，镖局才逐渐淡出了金融业。

（三）飞钱钱庄为前驱

中国唐代出现的"飞钱"可以看做是票号机构的鼻祖。"飞钱"出现于唐代中期（唐宪宗年间），当时商人外出经商带上大量铜钱有诸多不便，便先到官方开具一张凭证，上面记载着地方和钱币的数目，之后持凭证去异地提款购货。此凭证即"飞钱"。"飞钱"实质上只是一种

汇兑业务，它本身不介入流通，不行使货币的职能，因此也不是真正意义上的纸币。

从历史记载来看，飞钱始于唐宪宗元和（公元806—814年）初年，有两种形式：一是官办，商人在京城把钱交给诸军、诸使或诸道设于京城的“进奏院”，携券到其它地区的指定地方取钱；二是私办，大商人在各道或主要城市有联号或交易往来，代营“便换”，以此牟利。这种汇兑方式一方面减低了铜钱的需求，缓和钱币的不足，同时商人前往各地进行贸易活动时，亦减轻了携带大量钱币的不便。

但是，当时的飞钱并非通过专业机构汇兑的，主要是由邸店或者其他商业组织兼营。依据唐代法律，居物之处为邸，沽卖之处为店，所以，邸店是货物存放和沽卖合一甚至给商旅提供吃食的地方，其服务对象主要是流动的商人。唐代大商人窦义，就在长安城西市造店二十余间，为商旅们提供存放钱物的地方，日收利数千钱，号窦家店。长安东市一平民见开邸店有利可图，也开始效法，获利颇多。真正意义上的汇兑机构——汇兑庄（票号），则是于19世纪20年代由山西商人开办的。

清代中期金融组织账局、钱庄的出现，也为山西票号的产生创造了条件。雍正（公元1722—1735年）时，我国北方已经出现了与商业发生借贷关系的金融组织，称账局，又称账庄。账局主要分布在北京、天津、张家口、太原等商埠，经营者多为晋人。雍正时，中俄恰克图贸易开始，乾隆时成为中俄“两国通商的咽喉”，而内地商民到恰克图贸易，强半皆山西人，由张家口贩运这些绸缎布杂货等，易换各色皮张、毡毛等物。长途贩运，商品流转周期长，每周转一次，有时需一年，需社会信贷的融通与支持，以完成长途贩运，故晋商最早设立账局放太原、纷州、张家口、库伦。乾隆元年（公元1736年）张家口祥发永账局，即汾阳商人王庭荣经营，资本四万两。乾隆六十年（公元1795年），“汾、平两郡，多以贸易为生，……富人携资入都，开设帐局。”嘉庆（公元1796—1820年）时，北京永泰公、亨记和大州

玉分号账局皆是晋商所设。由于贸易的扩大和交换的需要，乾隆时已出现经营兑换银钱业的钱庄，如北京从康熙时（公元1662—1722年）到道光十年（公元1803年）前，先后开设钱铺389家。据《皇朝文献通考》卷16（钱币四》载："京城……兑换之柄，操之于钱铺之手，而官不司其事，故奸商得任意高昂，以图厚利。"当时，京师民间市易，自五百钱以下，皆用钱票。上海从乾隆五十一年（公元1786年）到嘉庆二年（公元1797年）前陆续设钱庄124家，乾隆后钱庄业务发生变化，渐从银钱兑换向信贷转化。同时，由民间钱庄签发的钱票，已在一些地区使用和流通。当时，山西省通用的钱票有凭帖、兑帖、上帖等名目，凭帖系收钱的本铺所出之票，兑帖系此铺兑与彼铺之票，上帖是由当铺上给钱铺之票。此三项均系票到付钱，与现钱无异。当时，钱票因其较钱票有取携之便，无路远之烦，故已在北方山西、直隶、陕西、山东等省流行。在东南沿海，也未因使用洋钱而排斥钱票流通，如上海在乾隆四十一年（公元1776年）已经成立钱业公所，其中资力雄厚钱庄大多与南北洋的船业发生资金关系。

由上可见，在票号产生之前已经出现了因商品货币经济发展而产生的各种类型金融机构，这就是说，票号的产生是在上述货币经济发展、商业资本活跃，出现了一些金融机构的基础上而产生的。

（四）晋商特质创票号

何以票号由晋商首创呢？笔者以为：

其一，晋商资本积累比较雄厚。如前章所述，早在乾隆时，山西商人资本"百十万家资者，不一而足"。

其二，晋商经营活动的需要。山西商帮多数从事长途贩运，商品流转和资本周转慢，垫支资本大，在资本不足的情况下，就需要向社会借贷。例如，山西商人贩运福建武夷茶，或安徽霍山茶，或湖广

茶，经水陆之途运销至北京、归化城、张家口、蒙古草原、乌里雅苏台、科布多、恰克图和西北兰州、新疆伊犁、塔尔巴哈台等地，路程数千里，资本用量大，周转慢，需要大量货款，为了适应营销活动需要，山西商帮首先创办了账局，经营存放款业务，后来，在账局的基础上而形成票号。

其三，晋商的商号之间资金调拨和结算的需要。山西商人经营商业多采分支号制，需要在各分支号之间频繁调转资金，而这种调转资金一般不需要现银，只要求有个可靠的凭据（票据）即可，因为，最后结账还是要通过总行，资金调拨的大权都掌握在总行手中，资金只要到了总行就可以了，分支号甚至无须亲手过现银。而南方商人则多采用单独经营或者联号制，每个商号的财权是独立核算的，他们对于交易往往需要现银、现款，而对于有价票据不感兴趣。晋商商号遍布全国各地，形成一定规模的商业网络。同时，各地商号的盈利，均须解回山西总号，统一结账分红，总号与分号之间，也要发生资金调拨。

其四，保镖运现极不安全。山西商人在外多搞从事批发业务，异地资金调拨频繁，如果用押镖运转，一来时间不能保证，二来增加了风险。而南方的商人则主要以零售业为主，资金调转不如山西商人那样频繁和数量较大。为了解决运现银问题，于是以汇兑形式出现的山西票号就产生了。

其五，晋商信用卓著。山西商人与官方关系密切，他们经常为清廷和政府代办捐纳，借垫各饷，解交税款，因而在政治上有靠山，信用要好于其他商人。

二、红日高照“日昇昌”

（一）创立

票号具体出现在何年？现在通说是在道光三年（公元1823年），即中国第一家票号日升昌创立的时间。票号出现的原因，如前所述，首先是因为随着商业的发展与繁荣，民间日常商业资本交易额增长很快，如果所有交易都用现银，一来携带极不方便，二来很不安全，而票号则在很大程度上缓解了这两个问题。其次是因为在此之前，就已经出现了诸如飞钱、柜房这样的汇兑业务，虽然这个业务并非有组织进行的，但其所带来的方便之处和积累的经验，已经足够首批票号经营者借鉴和吸收。再次也是最重要的一点，那就是当时的外贸业务和批发业务逐年增多，票号的出现恰恰为这些新业务的开展提供了方便。所以，任何一个新事物的出现都是与社会和市场对它的需求密不可分的。

日升昌是中国第一家票号，创立于道光三年（公元1823年）。其前身是平遥西达蒲村李家在城内西大街开设的大商号——西裕成颜料庄。李家是一个由官而商，由商而富的家族。日升昌的前身是西裕成，总号设在平遥城内西大街路北，分号设在北京、天津、沈阳、聊城、汉口、成都等地，其中北京分号设在北京崇文门外草厂十条南口，以买卖铜绿颜料为业。

西达蒲李家的铜绿颜料作坊是由李家第十五世子孙李占殿于清雍正年间创办的，作坊名为“西裕成颜料庄”。在平遥城内的7家颜料庄（西裕成、如松、永隆、永信、长茂、永裕、公泰）中，西裕成的规模最大。在嘉庆十八年（公元1813年）重修平遥市时各商家的布施和捐献中，西裕成布施银24两，募化银111两。

嘉庆十五年（公元1810年）西裕成来了一位经理，名叫雷履泰（公元1770—1849年），在到西裕成之前，雷履泰担任过颜料庄的经理。雷履泰祖籍陕西西安府渭南县雷化镇，由雷鹏一支迁居平遥城内南门头。雷履泰原名“礼泰”，后由“礼泰”改为“履泰”。他的前半生在

距平遥县城7公里的东南乡细窑村（现名朱坑乡龙跃村）雷家堡度过。来到西裕成之后，雷履泰曾为西裕成汉口和北京分号的经理，嘉庆二十三年（公元1818年）从北京调回平遥西裕成总号任总经理。

此时，西裕成在平遥、北京都设有分号。北京分号经常为在京的山西同乡办理北京与平遥或四川、天津间的现款兑拨，如在京交款给分号，由北京分号写信给平遥总号，在平遥取款。这种异地拨兑，起初只限于亲友之间，并不收费。后来要求拨兑的人越来越多，在双方同意的原则下，出一定的手续费就可以办理。在进行汇兑业务的过程中，雷履泰发现民信局的发展解决了通信方面的问题，而且国内国际贸易的发展造成了大量货币在城镇间流通，这给工商业的发展，带来了障碍，因为，这些货币大部分都是以现金形式出现，无论在携带还是使用方面都存在着很大的不便。于是，他认为，如果有这样一个机构，它首先把客商进行贸易所需要周转的现金存入柜上，并且为其开具相应的信用票据，只要客商拿着这个机构开具的有效票据，到该机构开设在其他地区的机构出示该票据，该机构就依照该票据所载的数量把现金付给客商，客商用这笔现金即可进行贸易活动。这就是票号最初和基本的业务。当然，这其间包括存款、放款和汇兑等业务，而该机构则从中收取一定比例的费用。于是，他果断地向当时的西裕成的财东李大全提出了创办票号的建议，认为若广为开展此业务，必获厚利。此建议得到了李大全的认可，并立即着手开始筹办。他们首先书写合同，即合约，确定票号为股份制，系独资或合资性质。凡股东访得大掌柜（即票号之总经理），彼此心意相投，则会订立合同。由股东将资本一次拨足，议定共同遵守的号章以后即可开设。然后，向道台衙门呈请批准，由道台衙门发给领贴。呈请道台批准时，还须同业者联名出具担保，但在经营中，并不受道台衙门的监督，属于自负盈亏、自我独立发展的具有无限责任性质的商业机构。

雷履泰之所以选择在道光初年才创办日升昌票号是由其历史背景的。乾隆后期，清王朝腐败日深，朝廷和官府挥霍无度，大大加重了农民的负担，致使农民起义多次发生。在嘉庆年间，北方地区极不安

定，商人创办新的行业存在着极大的风险；同时，由于匪患猖獗，商贸镖银屡遭抢劫，商人们希望尽快改变现银运送的现状，而以拨兑方式替代之的呼声日高。正是在此形势下，雷履泰为适应这一社会要求，才于社会相对安定之后的道光初年创办了日升昌票号。

相传在票号大院落成之日，财东李大全和大掌柜雷履泰做了同样奇特的梦，两人都梦见两轮红日落在了新建成的楼堂顶上，雷履泰以为这是一个吉兆，于是将票号取名为“日昇昌”，三个字中含了四个“日”字，即暗应了两个人的梦境，同时又表达了希望这个新兴产业能够蒸蒸日上、欣欣向荣。因此，他们在平遥西大街日升昌号辅院过厅的两根柱子上刻上了一副对联，保存至今。联云：日丽中天万宝精华同耀彩，昇临福地八方辐辏独居奇。匾额：丽日凝辉。希望日升昌如旭日东升，光照大地，业务一派繁荣，与日同辉。

书写“日升昌”牌匾的是嘉庆年间的状元、湖北人氏陈沆。陈沆曾于嘉庆二十四年（公元1819年）上京赶考得到过在汉口的西裕成分庄的资助，曾表示过受西裕成如此大恩，日后必当酬报。因此，在道光三年（公元1823年）日升昌票号创立时，就把陈沆手书的“日升昌记”金字牌匾高悬门上，从而留下了一段文士与商人间的传世佳话。

日升昌票号所设的职务有大掌柜（总经理）、二掌柜（副总经理）、三掌柜（副总襄理）、账房先生、信房先生、汇兑柜台柜头、上街头（营业主任）等。日升昌创立时，财东为李大全，大掌柜为雷履泰，二掌柜、三掌柜分别为平遥喜村的毛鸿翙和平遥回回堡村的程大培。此外，账房内设有账房先生1人，主账1人，帮账2—4人。这些都是比较固定的岗位。

日升昌开业时，财东李大全出银本30万两白银，李箴视兄弟执东后，银本增加到36万两白银。

日升昌的经营宗旨是以道德为先，诚信为本，要赚有道之钱，不赚黑钱。要以利求利，恪守信用，言行一致。正人必先正己，利己更须益人。

日升昌的第一个财东李大全的家族系出陇西，元朝时其家族有个名叫李实的来到山西做官，后就定居于平遥达蒲村，到日升昌开业已历500余年，且代有积德行善之辈，堪称望族。李家数代以商贾为业，到李大全时，以开设颜料庄为业。因此，到了李大全一代与雷履泰等伙友共创日升昌票号时，已经具备了必要的条件。

李大全（？—1826年），平遥达蒲村商户李家的第三代掌门人，李文赟之子。他于雷履泰的结识也具有传奇色彩。李大全少年时，有一日曾随父亲进平遥县城，独自一人进宝局（赌场）观看，见一壮年人手执宝盒，口齿伶俐，骰子从宝盒里刚一跃出，壮年人即可于瞬间准确唱出场上赌况。壮年人的出色表现李大全深为折服，遂向人打听，才知此人叫雷履泰。李文赟年迈后，西裕成颜料庄由李大全执掌，他便将当时落魄失意的雷履泰收入号中，让其先后出任汉口和北京的分号经理。雷履泰在经营中发现，汇兑银两可获取更大的利润，便在征得李大全同意后，于道光三年（公元1823年）正月，将西裕成改组为日升昌票号，此乃中国历史上第一家票号，它的创立开创了中国金融业的新纪元。雷履泰出任日升昌票号第一任大掌柜。就在日升昌票号初具规模之时，李大全于道光六年（公元1826年）不幸去世，接掌日升昌票号的第二代财东便是时年年仅16岁、平遥达蒲村李氏家族的第四代掌门人、执掌日升昌长达56年的、被称为“天下第一东家”的李箴视（公元1811—1882年）。

李箴视秉性淳厚，持躬俭约，闲静寡言，朴诚无文，对雷履泰极为倚重，使得这位中国票号业的创始人，将全部才华和毕生精力都奉献给了日升昌票号，为李氏家族创造了巨额财富。

（二）发展

道光中后期，李箴视执东的日升昌票号和东如升、如升大颜料庄均获厚利。咸丰初年，太平天国运动爆发，李箴视与日升昌票号第二

任大掌柜程清泮迅速收撤南方分号，裁减人员，使日升昌票号避免了巨大的经济损失。李箴视晚年，日升昌票号在全国各地设立分庄30余处，真正实现了“汇通天下”；李家在平遥开设的日升通、日升裕、日升厚、日升达四大钱庄，左右着平遥城内钱业中的行情；同时，东如升、如升大、日升祥、日升庆等商号遥相呼应，互为支撑，获利丰厚，财源茂盛。日升昌票号年收益约10余万两白银外，还有一大批商业联号也获利颇丰，使李家成为“平遥首富”和山西晋中一带的“八大财东”之一。光绪三年（公元1877年），山西、陕西一带遭受百年不遇的大旱灾，平遥达蒲村李家多次捐银累计达50000两白银赈灾，山西巡抚曾国荃为此奏请皇帝奖叙，李家被“封赠三代”：封赠其祖李占殿为从一品荣禄大夫，祖父李文赟为从一品荣禄大夫，父亲李大全为从一品荣禄大夫；李箴视本人为从二品通奉大夫，二弟李箴听为从二品武职副将衔，三弟李箴言为从二品通奉大夫。“箴”字辈以下“五”字辈中也多有捐职。此外，朝廷还为其母李氏在李家堡西北花费白银九百九十九两九钱，修建了一座石牌坊，上面提有“九重褒义”四个字。李家一度荣耀之至。

李家除了开设了日升昌票号（包括日升昌记）外，还开设过日新中票号。日新中票号有日升昌票号出资，在道光十八年（公元1838年）至道光二十二年（公元1842年）间开设，总号设在平遥城内，分号先后开设于北京、张家口、西安、归化、三原、济南、周村、营口、周口、南京、苏州、镇江、芜湖、河口、屯溪、汉口等地。该票号经营时间为20年，于咸丰十一年（公元1861年）歇业。

日新中票号的京都分号，据道光三十年（公元1850年）年终结账统计，该票号承汇到各地的银两情况分别为：山西平遥120113两，汉口63123两，苏州142224两，江西64866两，南京28513两，张家口105399两，西安3600两，三原39125两，芜湖40055两，济南442两，全年共承汇607460两。同年收到各地汇来京师的银两情况为：山西平遥75962两，汉口46384两，苏州36431两，江西32756两，西安36821两，芜湖24688两，张家口50309两，南京37139两，三原70758两，屯溪

13049两，济南1424两，全年共收到各地汇来京师的银两425721两。承汇和收汇的总数达1033181两。该年日新中票号京都分号存款额为36683.65两，放款额为68469.81两。咸丰二年（公元1852年），日新中票号京都分号，全年承汇额共计白银606130两，共收到各地汇来的银两共计596470两，两者总计1202600两，比前年增长了169419两。该年日新中票号京都分号存款额为84976.07两，放款额为49860.01两。可见，日新中票号的业绩蔚为可观。

日升昌票号第一年的盈利是95632两白银。咸丰三年（公元1853年）是日升昌票号发展的曲折时期，全号全年总汇兑额仍为5000万两白银。光绪十八年（公元1892年），李财东家族从票号、钱庄、商号所得的收入为白银100万两。

日升昌票号遍布全国35个大中城市和商埠码头，另外，在俄国等国也设有代理庄。

日升昌票号的发展规模也反映了当时其他山西票号的发展规模。

（三）利润来源

作为票号的日升昌的利润来源主要有三个方面：

1.汇费收入。汇费即替人汇兑银两所得的费用，票号把汇费称做“汇水”。汇费的收取并无固定的标准，而是由主客双方根据各地银色之高低，路途之远近，银根之松紧，汇兑之逆顺（指顺汇还是逆汇），数目之大小而商定。同时，还要看顾客与票号间的关系如何，如果是票号的常客，且信用良好，汇费就会便宜一些。普通时候，在交通便利的通都大邑，每千两白银仅需汇水二三两；若是交通不便的地方，每千两白银的汇水为二三十两，甚至七八十两；汇往新疆时，每千两白银的汇水多至百两。而三帮（平遥、祁县、太古）之中，平

帮的汇水往往比祁、太两帮略低。这与平帮的实力与分号的分布广泛有着密切关系。

2.得空期收。所谓得空期，是客户将所汇之款在甲地交到票号之日至客户商定在乙地取款之间的时间差，即客户艘汇之款在票号停留的时间。一般得空期分布为30天、35天、40天、60天、75天、80天、100天不等。汇兑路途越远，得空期越长。在得空期内，客户所汇之款放贷的利息就由票号所有，所以得空期又叫做“吃空期”。

3.存、放款利息差额。经营存款既可吸收资金用于汇兑，还可以在资金宽余时往出借贷，以获取存款与放款之间利息的差额。存款一般分活期、三个月、六个月或长期存款。短期存款利息一般为1厘至2厘，长期存款利息可达6厘。放款期分短期和长期。一个月、两个月、三个月为短期，一年以上为长期。放款利息多少，要根据市场银根的松紧而定。

此外，官府委托票号代捐款，也有手续费，官府代捐的数额和次数多了，手续费自然可观。

不仅日升昌票号如此，其他票号的利润来源，也大致如此。

三、汇通天下创奇迹

（一）基本情况

山西票号自日升昌创立之后的百年间，得到了飞速的发展。

日升昌票号创办后一派兴旺景象，在日升昌票号的带动下，山西商人纷纷效尤投资票号，从而产生了著名的山西票号。如介休侯氏聘原任日升昌票号副经理的毛鸿翙为蔚泰厚绸布庄经理，毛氏到任后，

协助财东侯氏将其所开办的蔚泰厚绸布庄、蔚盛长绸缎庄、天成亨布庄、新泰厚绸布庄、蔚丰厚绸缎庄均改组为票号，并形成以蔚泰厚为首的“蔚”字五联号，不数年，大获其利。自是，凡长江各埠茶庄、典当、绸缎、丝布业，及京津一带皮毛杂货业之晋人，群起仿办，往往于本号附设票庄。票号的发展，大致在道光年间为兴起之时，时有票号仅十家，即日升昌、蔚泰厚、天成亨、蔚丰厚、蔚盛长、新泰厚、日新中、广泰兴、合盛元、志成信。咸丰时由于爆发了太平天国农民运动，受战争的影响，票号发展受挫。同治年起，票号又进入新的发展时期，光绪时达到鼎盛。据统计山西票号咸丰十年（公元1861年）14家，咸丰十二年到同治十三年（公元1862—1874年）26家，光绪元年到光绪八年（公元1875—1882年）28家，光绪五年（公元1879年）29家，光绪九年（公元1883年）30家，光绪十九年（公元1893年）28家。

山西票号在光绪二十六年（公元1900年）庚子之乱时虽有损失，但尚未伤元气。当时，上海为商务总汇之地，一日出入值银钱千百万，票号之业务因是特盛。其重要票号皆是山西商人开办，如大德通、合盛元、中兴和、蔚泰厚、百川通、志成信、大德恒、日升昌、存义公、蔚长厚、新泰厚、三晋源、协成乾、蔚丰厚、协同庆、大德玉、蔚盛长等。与此同时，山西票号在国内设立的分号已由20多家增加到80多家。山西票号设立的城市计有：北京、张家口、天津、奉天、济南、扬州、江宁、苏州、芜湖、屯溪、河口（在江西）、广州、长沙、常德、湘潭、汉口、沙市、重庆、成都、西安、三原、开封、周家口、上海、杭州、福州、厦门、汕头、营口、南昌、九江、桂林、梧州、昆明、贵阳、镇江、巴塘、里塘、打箭炉、自流井、迪化、甘州、南宁、解县、新绛、介休、曲沃、烟台、包头、兰州、肃州、归化、周村、张兰、宁夏、潮州、文水、汾阳、万县、雅安、康定、正阳关、通州、赊旗、兴化镇、禹县、博爱、清化、怀庆、寿阳、交城、喇嘛庙、凉州、盂县、库伦、吉林、长春、黑龙江、锦州、安东、安庆、运城、徐州、亳州、道口、济宁、获鹿、承德、多

伦、赤峰、香港等。山西商帮除在国内设立票号外，还在国外如朝鲜新义州、韩国仁川和日本大贩、神户、横滨、东京等地设立了票号。随着山西票号业务的发展，在山西票号内部，还出现了山西平遥、祁县、太谷三大帮。这种帮是以总号的所在地来区别，即总号设在平遥县的为平帮，总号设在祁县的为祁帮，总号设在太谷县的为太帮或谷帮。平、祁、太三帮里面，以平遥帮最早，票庄的先锋日升昌、蔚泰厚总号都在平遥。据山西出版集团、山西经济出版社出版的张正明、张舒所著《晋商兴衰史》统计，平、祁、太三帮票号基本情况如下：

票 号	票 帮	财 东	经 理	资本：两	前 身	创立年代
日升昌	平 遥	李正华	雷履泰	32 万	颜 料	道光初年
蔚泰厚	平 遥	侯 癸	毛鸿翙	24 万	—	道光初年
蔚丰厚	平 遥	侯 姓	范凝静	20 万	—	道光初年
天成亨	平 遥	侯 姓	侯王宾	20 万	细 布	道光初年
蔚盛长	平 遥	侯 姓	李梦庚	16 万	绸 缎	道光初年
新泰厚	平 遥	侯 姓	侯王敬	16 万	绸 缎	道光初年
蔚长厚	平 遥	—	范光晋	15 万	茶 叶	道光初年
协同庆	平 遥	米、王姓	刘清和	12 万	—	光绪初年
协和信	平 遥	王 姓	李清芳	10 万	—	光绪初年
汇源永	平 遥	渠 姓	殷启祥	14 万	—	光绪初年
百川通	平 遥	渠 姓	庞凝山	16 万	—	光绪初年
宝丰隆	平 遥	—	乔世杰	20 万	—	光绪初年
大德通	祁 县	乔 姓	—	24 万	茶 叶	道光初年
大德恒	祁 县	乔 姓	—	24 万	—	道光初年
三晋源	祁 县	渠 姓	—	30 万	—	道光初年
存义公	祁 县	渠 姓	—	20 万	布 庄	道光初年
合盛元	祁 县	郭 姓	—	20 万	—	道光初年
中兴和	祁 县	戴 姓	—	16 万	—	道光初年
大盛川	祁 县	张 姓	—	20 万	—	道光初年
长盛川	祁 县	渠 姓	—	20 万	—	光绪初年
元丰玖	祁 县	孙 姓	王封晋	14 万	—	光绪初年
志成信	太 谷	员、孔姓	—	26 万	—	道光初年
协成乾	太 谷	员、孔姓	—	24 万	—	道光初年
大德玉	太 谷	常 姓	—	20 万	—	道光初年
锦生润	太 谷	常 姓	—	20 万	—	光绪初年

世义信	太　谷	杨　姓	—	30万	—	光绪初年
大德川	太　谷	常　姓	—	20万	—	光绪初年

平遥、祁县、太谷三帮票号，营业活动区域大体上呈分合演进状况，所谓“平帮的营业在正西、西北和长江；祁帮在平津和东北；太帮在广东和长江”之说，反映了初期发展状况，后来随着业务发展，有利益的码头，各号竞设分号，上述活动范围也渐被打破。

在票号汇兑网点发展，汇兑通天下的情况下，票号汇兑明显增加，如光绪三十二年（公元1906年）日升昌票号的14家分号收交汇兑银32225204两，平均每家达2310800两；光绪三十三年（公元1907年）蔚长厚汉口分号收支汇兑银3385260两。随着业务的发展，山西票号盈利相当可观。如大德通票号在光绪十四年（公元1888年）资本银一万两，当年盈利24700两，每股分红850两，以十年为一账期，到光绪三十四年（公元1908年）这一账期资本积累达22万两，获利银743000两，每股分红银17000两。又如锦生润票号，光绪二十九年（公元1903年）创办资本银32000两，当年盈利银7380两，到光绪三十二年（公元1906年）资本银增为64000两，当年盈利银51948两。

在山西票号的影响下，从同治年起，江浙人也开始建立票号，如人称“红顶商人”的浙江钱塘人胡光墉在同治二年（1863）建立了阜康票号。云南人李氏（一说王氏）在光绪初建立了天顺祥票号。江苏洞庭商人严信厚在光绪九年（1883）建立了源丰润票号，时人把江南人开办的票号称为“南帮票号”。

根据山西人民出版社出版的田树茂所著《晋商史料研究》载，山西票号（总号、分号）分布情况大致是：山西共22地143家（含总号43家）；京师（今北京）30家；上海31家；天津30家；汉口39家；黑龙江共4地5家；吉林共3地4家；盛京（今辽宁）共5地29家；直隶（今河北）共8地26家；山东共5地19家；河南共11地36家；陕西共3地37家；甘肃共5地12家；新疆共1地3家；江苏共8地37家；浙江共2地8家；江

西共3地11家；安徽共6地9家；湖北共4地20家；湖南共4地35家；四川共9地43家；贵州共1地1家；云南共2地3家；广西共3地10家；广东共6地20家；福建共2地10家；西藏共1地1家；外蒙共2地2家。

山西票号在国内共有124地，设总号、分号共647家。

除了国内，在日本共5地5家；朝鲜共3地3家；印度共1地2家。这三个国家共9地10家。

国内外，山西票号共133地，657家。

（二）业务范围

山西票号的业务活动具体来说包括如下三个大的方面：

1.对商号钱庄存放款

票号通过存放款支持商号、钱庄的经营活动。山西票号与钱庄的关系是一种商业交往，钱庄是以兑换银钱为主。起初，钱庄的资本薄弱，须向票号借贷。而票号愿意支持钱庄，藉以容纳各地的公款；钱庄则依赖票号作为后盾，可以取得民间信用，便于开展业务。票号与钱庄的性质、组织和营业范围不同，且可互补。钱庄的性质是兑换，票号是汇兑；钱庄的营业范围只限于本地，不在外埠设分店，票号则分庄遍布全国各大商埠；票号的存款以官款为大宗，放款只借给钱庄、官吏及殷实商号，钱庄的存放款，则以一般商人为对象；钱庄做贴现、兑换、买卖金银、交换票据等，票号均未兼及；票号交给官吏，发行纸币，钱在注重社会信用，不发纸币。这是票号与钱庄互相分野、互相衔接的地方。票号集中精力经营各地的往来汇兑，把有关地方性质的营业，逐渐让与钱庄。在一些地方，票号总号与票号分庄，委托邻近殷实的钱庄为代理处。

2.对工商交通业发放贷款

到19世纪80年代后期，山西票号除对钱庄进行商业放款外，也开始了对工交业发放贷款。尽管其数量不大，但无疑是有积极意义的。光绪十三年（公元1887年），以李鸿章为后台的中国铁路公司为修筑津沽铁路，曾求助于山西票号，争取票号的支持。20世纪初，在全国开展的收回路矿斗争中，山西票号曾作出了较大的贡献。如山西成立保晋矿务公司向英国福公司赎回山西矿权的过程中，山西票号曾垫支赎矿银150万两，并且是保晋公司的主要集股者。纵贯山西全省的同蒲铁路在修建过程中，得自山西票号的贷款57万两，是全部借款72万两的70%。川汉铁路股款储存有310万银两，其中106万两股款交由山西三晋源、协同庆、天成亨、蔚长厚、蔚丰厚、新泰厚等票号收存，表明山西票号与商办铁路之间存在着融通资金的关系。山西票号还为近代企业收存股款、代招股金。光绪三十年（1904）大德通票号曾在开封、上海、汉口、北京等地为河南均窑磁业公司代招股金。光绪三十二年（公元1906年）日升昌等票号曾为河南广益纺纱公司代为收储股金。

3.为清政府提供金融服务

山西票号自创立之日起，就与清政府结下了不解之缘。自咸丰年间清政府与太平军争战以来，山西票号实际上就起到了清政府中央银行的作用。

咸丰八年（公元1858年）太平军摧毁了清兵的江北大营，咸丰十年（公元1860年）太平军再破江南大营，乘胜占领苏州，两军在湖北、江西、安徽、浙江等地激战，长江以北，又有捻军活跃于江苏、安徽、湖北、湖南、山东、山西、河北等省。在这种情况下，各省、关已无法按旧例向北京解送京饷。如咸丰十一年（公元1861年）各省应解京响700万两，实际只解送到100万两。清政府不得已，于同治元年（公元1862年）十二月准户部奏折，令各省督抚将京饷觅殷实票号

设法汇兑。同治二年（公元1863年），湖南将京饷银五万两交在省城由山西商人开办的蔚泰厚、新泰厚票号汇兑。是年，四川的四万两工程银，因“陕省贼匪猖獗”，交山西商人开办的元丰玖票号汇兑。是年六月，湖北省将江汉关收洋税项下筹动银三万两，“因直隶道路梗阻，仍由汉镇蔚泰厚票号兑付”。是年八月，又将地丁、盐课、土税、关税等款计十余万银两，“在汉镇蔚泰厚、元丰玖等票号内分别汇兑”。同治四年（公元1865年）将各路厘局提到盐厘银四万两、司库凑拨夔关解存盐税银一万两、二两平银一万两，共银六万两，作为同治二年凑拨之项，“由委员将前项银两如数兑交协同庆、蔚丰厚、元丰玖、天成亨、广聚、和泰各银号分领，干到京后由该委员向各号兑齐赴部交纳。”同治五年（公元1866年）浙江将浙海关银三万两，交山西票号元丰玖汇兑。光绪二十六年（公元1900年）庚子事变，西太后挟光绪帝西逃途经山西，曾住宿祁县大德通票号，票号借给清廷银40万两。清廷因道路不靖，西商票号老庄多在山西省内，遂命各省将京饷改解山西省票号总号。如湖南巡抚俞廉三筹款11万两，转交山西票号日升昌、天成亨、百川通、新泰厚、蔚丰厚、蔚盛长、协同庆、乾成亨等九家票号汇兑至山西平遥。光绪二十七年（公元1901年）江西以33300银两作为江西筹借直隶银由山西票号蔚长厚、新泰厚汇赴江海关道衙门转汇直隶。据《山西票号史料》（《山西票号史料》，山西人民出版社1990年版）统计，从同治元年（公元1862年）到光绪十九年（公元1893年），这31年间由山西票号汇兑京饷的银两共计5860万两，平均每年达189万两。

同治、光绪时，清政府洋务派发动的洋务运动全面开展，并筹划海防，购买兵舰。海防经费多赖各省协济，并经山西票号汇兑。江西在光绪元年（公元1875年）将厘金项下提出五万两，作为奉拨海防经费交在南昌的谦吉升、三晋源票号汇兑天津。是年，江西交谦吉升、三晋源票号各25000银两，汇付天津北洋海防直隶大臣李鸿章。光绪三年（公元1877年），又从厘金项下动银一万两交三晋源票号汇付北洋，一万两交新泰厚票号汇福建。是年，又将厘金项下一万两交三晋

源汇付天津北洋直隶大臣李鸿章，又将银一万两交新泰厚汇付福建抚臣衙门。光绪十二年（公元1886年），四川将银10万两交百川通、日升昌等九家票号承领，汇解海军衙门交收。光绪十四年（公元1888年），福州将军将所征洋药厘金项下提拔银12万两，交山西票商新泰厚等承领，解赴海军衙门投纳。光绪十五年（公元1889年），广东向山西票号百川通借垫银五万两电汇北洋大臣衙门。光绪十八年（公元1892年），湖南收捐灾银19802两，交山西票号协同庆等号承领江解海军衙门。光绪十九年（公元1893年），闽浙总督将征收土药税厘银6439两，交山西票商蔚长厚汇解海军衙门。

此外，据不完全统计，光绪十六到十九年间（公元1890—1893年），山西票号汇兑铁路经费在20万两以上；从光绪元年到十九年（公元1875—1893），19年间山西票号共汇兑协饷1023万两，每年平均达54万两。

不仅如此，山西票号还承担了汇兑清政府对外国赔款的事项。《马关条约》签订后，对日赔款二亿两，后又增赎辽费三千万两。时清政府年财政收入不足8900万两。为筹还赔款，被迫三次举借外债：第一次向俄法借款四亿法郎，折银9800余万两；第二次向英德借款1600万英镑，折银9700余万两；第三次向英德续借款1600万英镑，折银因汇价变动为11200余万两。四国借款每年付息1200万两，加上其他外国借款还本付息和开支，全国财政支出每年要增加2000万两。户部只得将每年所增支出按省分摊，由各省采用盐斤加价或地丁货厘附加办法筹款，汇往上海还债。于是山西票号生意又增，包揽了部分省的汇兑。这些票号在四川、广东的有协同庆，在广西的有百川通，在安徽的有合盛元，在江西的有蔚盛长，在湖南的有乾盛亨、协同庆、蔚泰厚、百川通，在陕西的有协同庆，在福建的有蔚泰厚，在河南的有蔚盛长、新泰厚、日升昌，在山西的有合盛元、蔚盛长、日升昌、协成乾等票号。光绪二十七年（公元1901年）李鸿章代表清政府与外国侵略者签订了《辛丑条约》，其中规定付各国战争赔款45000万两，年息4厘，分39年还清，本息共98223万两。清政府为支付赔款，除从国

家财政收入中拿出一部分外，余皆摊派各省，要求各省按年分月汇解，而山西票号则承担了庞大赔款的汇解任务。

由上可见，山西票号最初由于商品交换和货币扩大流通的需要而产生，它是从商业中分离出来的金融机构。从19世纪50年代以后，其业务蜕变为汇兑和垫借公款为主，对普通商人和百姓的汇兑已不屑一顾，甚至规定500两以下概不办理汇兑，他们通过汇兑公款手中经常川流大量资金，加之公款不计利息，从而获得了很大利益。光绪三十年（公元1904年）清政府规定公款发商生息办法后，利率年息不过4厘到5厘，票号占用公款仍然利益很大。据统计，光绪三十二年（公元1906年）七月产部存放各银行票号款项共693万两，其中户部存放银行424万两，占总额的61%，存放票号206万两，占总额的30%，存放外国银行57万两，占总额的8%，存放其他行号六万两，占总额的1%。

以上统计说明，票号掌握着户部三分之一的存款，也就是说票号的利益与清政府的利益紧密联在一起，以至票号走上了畸形的繁荣之路，同时也为山西票号的衰败埋下了伏笔。

四、经营有道成巨商

（一）诚信品德声誉隆

山西票号推崇以德经商，这从票号的名称上就可以看得出来。山西票号的店铺字号、招牌、匾额，多离不开义、信、益、公、诚、仁和、德、协、廉、兴、盛、昌、茂、瑞、祥等字的组合。像日升昌、大德恒等等。这些字号一方面有祈望生意红火兴盛的意思，另一方面也是在宣示崇奉伦理商德的意思，他们所追求的是一种把信义和取利结合在一起的经营理念。

在山西票号中，注重诚信的例子不胜枚举。

曾有一家票号，一笔数千两的银子汇票无人来兑取。票号花费了许多精力才得知这个商人已经去世，就特地通知其儿子前去兑取。

有一年甘肃发生大灾荒，各省募集了赈灾款百余万两，由各家票号汇过去。谁知这一年官方金融机构发生挤兑风潮，无法维持，甘肃的四家票号保持沉默，不愿接受者烫手的山芋。官府急切之下想起了山西侯氏票号集团的蔚丰厚票号，该票号总经理张宗祺毅然答允，出面担保，并当众宣布，该号负责代兑。随后挤兑风潮不日消失，金融秩序又恢复了正常。

1900年，八国联军进攻北京城时，在京的各票号都匆匆携资逃离，侯氏票号集团的一家分号在开始撤出时，万余巨款等一切行装都丢失在城外了。但是，这家分号仍然兑现承诺，在还未全部撤走之前，让众多的储户都能如数拿到存款。一年之后，这家分号重新回到北京，受到众多新老客户的热情欢迎，各大商号也竭诚推崇，清朝的官员对他们的所作所为也很钦佩。

北方最大的通事行大盛魁，有一个奇怪的规矩：每遇逢年过节，职工们都要向财神像下供奉的一条扁担、两条麻绳、两个筐子磕头，还要在酒足饭饱之后喝一碗小米粥，大盛魁的商号除了有银股、身股外，还设有财神股、狗股。这些奇怪的规定，是来自于大盛魁的创业者们在创业路上艰辛的故事。大盛魁的创业者太古王相卿、祁县张杰、史大学，当年是作货郎起家的。在清朝初年，为了糊口，他们挑着扁担，四海为家，经过艰苦努力，几个人在蒙古草原上开设了一个小小的铺面大盛魁。年年叩拜扁担、麻绳、筐子，就是为了让后代永远不要忘记创业的艰辛。

喝小米粥、设财神股，则来自于大盛魁创业时一个传奇故事。创业之初，经营很不顺利。有一年除夕，他们连年夜饭也没有，3人只熬了一锅小米粥过年。可是刚端起碗，来了一位不速之客要投宿。3人对这个客人殷勤款待，还把仅有的一锅米汤给了这个客人喝。这个客人

感激涕零，随后放下行囊说要出去找朋友，可是一去不复返。3人多方打听也找不到这个人，就打开行囊一看，竟然全是白花花的银子。3人经过商量，决定既然找不到这个人就把这些银两作为经营本钱，先借为己用，待来日赢利时连本带息归还给钱主。可是过了10多年，还是没有找到这个人。在临终前，他们吩咐后代说：这是财神送来的钱，要把这笔钱记入“万金账”算作财神股，参加分红，专项存储，作为护本。

拣到银两，大多数人都会见钱眼开，可是大盛魁的创业者却努力寻找失主，找不到才以借款的形式使用，并记载而不是隐瞒此事。正是有了这第一桶金，大盛魁才开始了它辉煌的历程。

至于那个送银子的人，现在只能猜测是出于对他们施以粥食的感恩之心，而故意留下这笔巨额钱财，而再也不回来取了。这也正应征了中国古人“受人滴水之恩，当以涌泉相报”，“善有善报”等为人之理念。

至于“狗股”则是来源于另一个离奇故事。在大盛魁派往各地的骆驼队中，都有几只狗相随。狗一来可以用来识途，二来可以用来报信，三来能够在关键的时刻保护主人。有一次，大盛魁经理单人上路，途中病倒，辛亏狗回去报信，主人才得救。有一次，库伦遭灾，物价立刻上扬，大盛魁派往库伦的分支机构，马上派狗到归化城总部去送信，大盛魁总部得到此消息，立刻囤货北上，大大地赚了一笔。所以，大盛魁常年养狗800—1000条。他们还专门设立了“狗股”，每条狗可顶一二厘生意，还参与分红。

大盛魁的这些做法，使人们会体会到大盛魁知恩图报，重视信义的商的精神。这也让人们意识到：只要你为企业做出了贡献，就一定会得到公正的报偿。对狗尚且如此，对人就更自不待言。这样作为不仅会大大增强大盛魁职员对企业的信任和忠诚，还会增强企业的凝聚力，同时，也有利于培养企业职工信守诺言，艰苦创业，知恩必报的企业精神。

（二）识人善任兴商道

山西票号深知“得人者昌”的道理及其对于经商成败的重要性。他们特别重视对于商业人才的发现和培养。山西票号内部的构成比较简单，在总号之中，一般人员构成有大掌柜（总经理）一人，二掌柜（协理）一人，跑街（营业）三四人，账房四五人，信房三四人，住号者（练习生）一二十之人。就是著名的大票号，各分庄人数合计也不过百十号人。由于用人不多，因而票号的招聘制度就十分严谨。对于被选用的人，要进入票号须过两道关：

一是测试关。在祁县乔氏所开的大德通票号里，摆放着一双铁鞋，这双沉甸甸的铁鞋，就是进入票号的第一关。所有想来这里当学徒的人，都要先试穿这双铁鞋，能穿上的，才有进号当学徒的资格，如果脚大穿不上铁鞋，则说明你的年龄已超规定，其他条件再好，也不考虑录取。这实际上反映了山西票号培养商业人才主张从娃娃抓起的用人理念。这个做法一来可以防止引荐者弄虚作假，二来也说明山西票号对于年轻商业人才的培养非常重视。因为，只有进入票号时的年龄小，他的供职时间才长，这可以用十多年的时间选拔、培养，换来三四十年的服务时间。

除了年龄限制，还要求新职员家族三代以上都没有过偷盗等恶劣行为。凡家里人有口碑不好的，就有可能被淘汰出局。体现了山西商人对人品的超常重视，也体现了他们对从商人员个人品德的极高的要求。

二是试用关。想进入票号的人即使过了测试关，还要有至少三年的试用期。在试用期内没有工资，除了吃饭之外，一切生活必需品还得自备。他们每日主要干的是提壶、倒水、侍候掌柜，然后抽空练习打算盘、写字，如果表现不令掌柜满意，或违反了号规，掌柜可以“不堪造就”为由令其在阴历正月十五回家。凡是被票号辞退的人，别的票号也不会聘用。

入号之后，还要接受一系列严格的培训，包括珠算、楷书、写信以及蒙、满、俄语的学习和掌握，以培养对外的交际能力。同时，要求职员不准赌博、吸食鸦片，要重信心，除虚伪，节情欲，敦品行，贵忠诚，鄙利己，奉博爱，薄嫉恨，幸辛苦，戒奢华，并且还要被派往外埠，以考察其工作能力和道德品质。

乔家有一个票号大德恒的总经理阎维藩，出身贫寒，17岁时入了平遥蔚字五联号之一的蔚长厚票庄学徒。因他态度谦恭，应对灵活，深得掌柜赏识，刚30出头，便被派往福州分号任职。他很快结识了福州都司恩寿，并与之结为金兰之好。作为地方军事长官的恩寿，把福州地方经费和军饷调拨给了该分号经办，三年内该号赢利五六万两白银。后来，恩寿为了升迁，需要一笔巨款去贿赂打点上司，阎继藩马上为恩寿垫支白银15万两。平遥总号得知此事后，责备阎维藩胆大妄为，违背号规，私自利用号里的钱结交官府，便派人到福州查处他。可是，总号派往福州查出阎维藩的人刚到，恩寿被提擢为汉口将军的圣旨正好也到了福州。总号虽然即刻撤销了对于阎维藩的查出的决定，可是在恩寿将本利还清后，阎维藩有感于总号对自己的不信任，就决定辞职回老家。当他途径汉口时，恩寿亲率大队人马隆重迎接阎维藩，将他安排在将军府下榻，殷勤接待，一为报知遇之恩，二为向外界宣扬阎维藩的胆识才干。临别时，恩寿又亲书一札，让阎维藩面交山西巡抚胡聘之，托其关照。乔家在汉口的票号立即把这一消息用快信禀报财东乔致庸，乔致庸认为阎维藩善于结交官府，是个极有远见的难得人才，立即派他的儿子乔景仪专程前往途中迎接，乔致庸的此举令阎维藩非常感动，他当即接受了乔家礼聘他为大德恒总号总经理的聘请。自此之后的26年里，阎维藩对乔家忠心不二，苦心经营，奖掖后进，审时度势，调度有方，使乔家渡过了一个又一个难关。后来，阎维藩的女儿许配给乔致庸的孙子乔映霞为妻。

太古曹家财东曾聘用了一位掌柜叫富生峻，并将7万两白银交付给他做本钱，打发其赴沈阳开辟金融市场。可是富生峻在沈阳不仅没有赚到钱，反而把东家的7万两本银也赔了进去。他向财东一一分析了赔

钱的原因，表示自己承担全部责任，即使被东家辞退也毫无怨言。曹财东不但没有生气，反而问他还敢不敢继续干？富生峻蛮有信心地说只要东家信任，还要干。于是，财东又给他拨付了第二笔钱，不料几年之后，他又把钱赔光了。财东认为这次赔钱也不是他个人的原因，于是又拿出第三笔钱鼓励他不要灰心，坚决打入沈阳的金融市场。回到东北后，富生峻总结了前两次失败的教训，改变了经营方式，没过几年，不仅赢回了前两次亏损的钱，而且还获得了巨额利润。他用这些赚来的钱，根据东北盛产高粱的优势，为东家在四平街新开办了富盛泉、富盛长、富盛成、富盛义四家酿酒庄，同时在沈阳也开设了钱庄，取得了稳固的金融大户的地位。

山西票号重视人才的选拔，知人善任，用人不疑的用人之道，是决定企业发展前景和规模的根本。

（三）灵活经营重谋略

曾供职于以山西介休北贾村侯氏为财东的蔚丰厚票号北京、上海、汉口等分庄经理，曾率先倡言票号改革，因被守旧者极力阻挠而未果，愤而著述《同舟忠告》、《山西票商成败记》等记述他的票号改革的思想、计划和经过的著名票商李宏龄，深谙作为银行业要获利就必须得靠多吸纳存款，多收汇款，才能通过多放款，从而达到多赢利的目标。光绪二十年（公元1894年）冬，因为上海前任总经理能力有限，业务得不到发展，总号便把他由北京调往上海。他到任后，注重调查研究，与伙友谈判，分析市场，从而得知如今生意减少的原因是前任总经理不甚懂银行业务，又只想做大宗生意，不准收汇零星款项，也不准从钱庄揽银两信汇。日久人人皆知，便不来钱庄汇款，以致生意大减。此外，对官款汇兑，连领汇、交汇的库费和平码都不知道，就更谈不上揽做公款汇兑了。于是，李宏龄向伙友们布置，凡有零星汇款不可过于较量，应权宜收之；银两信汇要多办；官款汇兑利

最多，多办为宜。并且说：由上海汇往京师的信汇银两多，多是京官，往往款项不用，立一个折子，不知何日取完，可以增加俘存。且今日当差上海，明日放差他地，其后交友愈广，生意愈多，人己两益，何乐而不为！

渠氏源字辈四兄弟继承祖业，从商业遗产中各分得30万两白银。源潮、源祯合资经营长顺川茶庄，后由源潮主管，更名长裕川茶庄。后来渠氏家族又先后创办“三晋源”票号，“长盛川”票号，“百川通”票号，“存义公”票号。此时，渠氏祖传的茶、盐、钱、当、药材诸庄，仍然遍布各地，与票号业相辅而行。这也是渠家进可以票号业获取厚利，退可以百业固守基业的进退方略。这种以票号与商业资本既独立核算、各负盈亏，又相互转化，相互支持的经营方式，是山西商人经营商号与票号的一个显著特色。

酌盈济虚，抽疲转快是山西票号经营中的重要办法，即在总号之间、各分号之间调度资金，增加放款，扩大利润。

各分号在营业中，经常会出现现金盈绌和行市疲快的矛盾现象：有的地方现金多余，银根松，利润低，款放不出去，导致资金闲置；另一些地方则资金不足、银根吃紧，利率上升，无款可放，支付困难。为了尽可能盈利，必须在各分号之间调度款项，否则，不仅不能放款生息，而且盈余地客户向短绌地客户汇款的业务也做不成，因为该地无现银可以付出，这时按理应当调动现银，但费用高昂，而且需要费时等待。对此情况，山西票号的办法即是“酌盈济虚，抽疲转快”，就是用现银多的地方的钱去接济短绌的地方。具体办法是通过异地顺汇和逆汇的办法，实现抽疲转快，酌盈济虚，以平衡资金市场的供求，扩展业务。如京师分庄盈，库伦可主动吸收京师的汇款，在库伦收款，京师付出，此叫顺汇；也可以由库伦分庄先贷款给当地的商人，允其在京取款购货，京师先付出，库伦后收进，叫逆汇。这样不仅平衡了两地现银盈绌，也多赚了贷款和汇款的业务收入。这种做法

要求各分号之间及时通报业务，互通信息。这种酌盈济虚、抽疲转快的做法是山西票号得以迅速发达的一个重要诀窍。

（四）誓让劳者有其股

在股份制中区分资本股与劳动力股，并使二者完美结合，乃具有中国特色的股份制。资本股是以货币资本和实物资本为形式的物化劳动投入企业的资本，它是创造新价值必不可少的要素。劳力股是以劳动者体力和智力为形式的活劳动投入企业的资本，它也是创造新价值必不可少的要素。货币资本与劳动力资本共同构成了股份制企业的资本。在中国商业史上，劳力入股并非新概念，早在19世纪以前劳力顶股制就在山西商号中广泛流行。劳力顶股制度的基本内容是商号的主要职工可以零点几厘到几厘、以至一股的股份，股份的多少由财东根据职工任职时间、能力、贡献决定，称为“人身股”，在一个账期结算时，“人身股”与财东资本股一起才加分红。大盛魁、长裕川、大德通、日升昌等著名票号都实行这种“人身股”制度，并且为财东带来了极高的经济效益。大盛魁的“人身股”总数甚至已经超过了股东的资本股总数。直到1949年，许多企业仍然在实行“人身股”制度。1989年，山西省大同市左云县秦家山村创建了秦家山股份有限公司，后改为秦嘉集团股份有限公司，其股份构成为：集体资产股、个人货币资金股、劳力股。该公司在章程中规定，户籍不在本村的煤矿工人，可以折劳力股，凡在本公司有劳力股者，均属本公司的股东。到1995年，公司总股数达到2757410股，劳力股占7.84%。1996年，劳力股的股东为467人。劳力股的实行，富了这些以劳力股入股的职工，也大大地提高了他们工作的积极性。

此外，有的票号对贡献卓越的掌柜，允许其在去世后的一段时间内继续享受分红，分红账上称“故身股”。“故身股”的享有时间一般为3至8年，或者1至3个账期。

五、与时俱进话兴衰

（一）繁华逝去终成梦

1914年10月，正是秋高气爽之时，一个令人吃惊的消息却像飓风一样从北京传来——北京日升昌票号倒闭了！一时间日升昌各地分号纷纷相继撤庄。虽说此前也有大德玉、大德川、协成谦等山西票号倒闭，但此时票号始祖日升昌的倒闭，却依然令所有山西票号不寒而栗。人们似乎看到了驰骋了商场近百年的山西票号也即将迎来它悲剧般谢幕的那一刻。

至此，有人可能要问，自从1823年正月第一家票号日升昌票号创立开始，至1914年10月日升昌票号倒闭之日止，山西票号共创利多少呢？关于这个问题我一时无法回答，但仅日升昌票号一家票号至其倒闭之日共创利1500万两白银，相当于现在的100亿元人民币。这些利润的60%来自于异地汇兑的手续费（手续费按1%收取），20%来源于存贷利差，其他部分则来自于客户存、取款之间的利息差和存、放银两时由于分量与成色之差所产生的利润。㊟

山西票号经历了百年风雨，其间经历了清朝的五位皇帝，他们分别是道光、咸丰、同治、光绪和宣统，直至民国诞生。在这百年中他们创造了无数个奇迹和辉煌的历史篇章。

票号是伴随着中国的半殖民地化而发展的，其兴起、发展的原因是社会经济发展、商品流通扩大、交通发达、国内外汇兑的客观需要。票号办理汇兑、存放款业务，解决了运送现银的困难，加速了资金周转，促进了商业繁荣。

但是，在那个时代，票号欲生存与发展必然要与政府结成同盟，否则无论如何也是发展不起来的。因而，票号商人与官府便结成了联

姻关系，票号代清政府筹措汇解京饷、军饷，筹还外债，收存中央及各省官款，起过代理国库和省库作用。与此同时，票商也曾资助民族资本，是中国近代企业的“助产婆”。票号不同于先有的账局、钱庄，也不同于后有的银号、银行，票号的主要业务是办理商业汇兑。自其发展的前期，因华北、华中与蒙、俄贸易与年俱增，票号依据经济形势，在内陆30多个城镇设庄200多个，重心在北方，分号以京师为中心。发展的中期则海陆并重，在边疆和沿海大设分号，京、津、沪、汉成为票庄集中的四大中心（主要是分号，总号多数在山西的祁县、太谷、平遥三地），光绪年间是票号发展的鼎盛时期，票号的总号、分号已累计达400多家。

但是，带有浓烈中国传统文化色彩的山西票号，在经历了百年的发展之后，在国际、国内的政治、经济形势发生了巨变的情况下，曾经以“汇通天下”而名满天下的山西票号，走到了它的尽头。

（二）无可奈何花落去

1911年武昌起义的炮声震落了清帝的皇冠，清王朝200多年建立起来的上层建筑在人民革命的炮声中土崩瓦解，同时也敲响了山西票号的丧钟。综合起来，导致山西票号衰败的主要原因有：

1.票号经营危机重重

这种危机是与经济危机和政治动乱相联系的。

19世纪70年代，由于外商压价，丝茶发生危机，华商亏损倒闭，在苏州、汉口的票号倒账数十万，倒帐，意味亏损或亏空，一旦发生挤兑，就必然会因放款收不回来而倒闭。胡雪岩经营的“阜康”票号就是因为经营丝业受洋商欺骗而产生亏损，最后倒闭的。全国性的信用危机波及整个金融业。20世纪初，以经营豆油生产和出口为主的营

口“东盛和”五联号商行倒闭，亏歉外商银行、户部银行、票号炉房500多万两，其中票号200万两。外商银行、户部银行是抵押放款，又各有特权，它们借出的款几乎全部收回；票号是信用放款，虽同是债权团组成人员，然而收回连一半都不到。“东盛和”之后，又发生上海的橡皮风潮。在这次风潮中，“源丰润”、“义善源”票号相继倒闭，亏歉公私款项数百万，又一次引起票号业的信用危机。清末前，票号倒帐损失之所以严重，就其经营方式说，致命的弱点，是它只做信用放款，而不做抵押放款。大量放款没有任何物资作保证，在经济危机和政治动乱中，收不回贷款的风险是极大的。许多商号商行因为经营不善出现倒闭，往往连带将放款给它们的票号也一并拖垮。每次经济危机一来，就有许多票号因挤兑而又无款支付而倒闭。

2.遇到强大竞争对手

清政府成立户部银行，票号遇到了强大的竞争对手。

清末前，虽有中国通商银行、浙江兴业、四明等十几家商业银行的成立，对山西票号都构成了竞争威胁，但构成票号竞争主要对手的，则是官商合办的户部银行、交通银行和一些省办的银钱行号。因为户部银行（后改大清银行）具有代理国库、收存官款的职能和雄厚的资本，所以能够左右市场。过去由票号收存和承汇的官款业务，几乎全部被户部银行包揽而去。由于户部银行在金融业中具有垄断和控制的作用，它对票号的经营有强大的影响。在市场竞争中户部银行要提高存款利率或降低放款利率，票号亦不能不跟随进行，这种做法直接威胁着票号的生存。尽管如此，在清末以前，票号依然拥有相当大的势力。随着时间的推移，票号经营方式的落后性越来越突出，票号是经营存款、放款和汇兑的银行业；作为银行业，除自有资本外，它发展的规模，决定于存款开展状况。存款多，放款就多；放款多，收入利息多，除支付存款利息外，利润就多。此外，如果存款户挤兑，因放款收不回来无法支付存款，那么贷款愈多就倒闭得愈快。加之金

融利润又大多归于户部银行，票号所赚利润必然日益减少，特别是随着银行业进一步的发展，票号的最终结局就可想而知了。

3.战乱遭受重大打击

辛亥革命中，许多商业都市，如汉口、成都、西安、太原、北京、天津等，都发生过战争。工商业和银钱行号都不可避免地遭受到损失。北京是票号吸收款最多的城市，占其全部存款的3O%。因而，山西票号搁浅倒闭，就从北京分号开始。战争和革命所带来的经济危机和政治风波，使许多票号开始倒闭。天成亨票号仅汉口、西安、成都、三处被土匪抢劫现银100多万两，待至大局底定，共计亏损200多万两。日升昌票号仅四川、陕西各分庄丢失现银30余万两，加上清室贵族官吏们的下台，放款收不回来，总共损失300万两以上。各分号一些经理、伙友，有的以丢少报多的办法，乘机捞一把，或者干脆携款潜逃。其他票号也都有不同程度的损失，几乎无一幸免。(注)

在倒闭声中，山西22家票号除大德通、大德恒、三晋源、大盛川等四家票号，因资本实力雄厚，拿出大量现款，应付辛亥壬子挤兑风潮，信用未失，继续营业外，日升昌等十多家票号，因无力应付挤兑风潮而相继倒闭。大德通、大德恒、三晋源、大盛川四家票号又延续了二三十年，最终还是逃不掉倒闭的命运。

4. 墨守陈规错失机遇

清末，晋商经营的山西票号已呈衰落状态。但在山西人中也不乏有识之士，他们认清了新的形势。主张改革图存，可惜由于一些财东及总号经理的顽固和墨守旧法，以致四次失去发展的机遇。

第一次机遇，光绪二十九年（公元1903年），北洋大臣袁世凯曾邀请山西票号加入天津官银号，但山西票号拒不奉命。光绪三十年（公元1904年），鹿钟霖为户部尚书，奉谕组建大清户部银行。鹿也

邀请山西票号加入股份，并请出人组织银行。山西票号北京分庄的经理多数赞成鹿氏之提议，均跃跃欲试。但山西票号为独裁制，重大事体必须请示总号定夺。票号总经理多墨守陈规，只知享现成福，毫无远见，竟复函票号北京分庄经理，既不准入股，也不准派人参加组建，致坐失机缘。后来，户部银行改由江浙绸缎商筹办，致江浙财团后来居上。不久，户部银行改组为大清银行，再请山西票号参加协办，无奈山西票号又不应召。结果，山西票号始终未能参与国家银行，第一次失去了改组银行的机会。

第二次机遇，光绪三十四（公元1908年），山西蔚丰厚票号北京分庄经理李宏龄认识到山西票号若不顺应潮流，及早改革图存，将在商界、金融界销声匿迹，因此改组票号为银行是大势所趋。为此，他与渠本翘筹划了票号改组的计划，同时联合京都的山西祁县、太谷、平遥三帮票号致函总号，又请渠本翘到总号当面陈述票号改组银行计划。其时，蔚丰厚、蔚泰厚、天成亨、新泰厚、蔚盛长票号为五联号，财东同为介休侯姓，在五联号中以蔚泰厚总经理毛鸿翰最有权威。毛氏墨守陈规，不肯稍事变通，不但反对票号改组银行，反而诬指李宏龄所议另有个人企图，致李等再不能再有任何行动。宣统元年（公元1909年），京都的山西各票庄通过各埠山西票庄再次提出改组银行之议，汉口、兰州、济南等地山西票庄纷纷致函总号，要求改组票号为银行。无奈总号经理仍不为动，对各地之请束之高阁，票号改组银行的计划又告失败。这样，晋商就第二次失去了改组银行的机会。

第三次机遇，辛亥革命发生，山西各系号均毫无准备，放出之款无法收回，而存款却纷纷来取，山西票号蒙受严重损失，于是改组银行之议重提，此时从前反对改组银行最力的蔚泰厚票号总经理毛鸿翰业已醒悟，转而支持票号改革。1914年山西祁、太、平三帮票号联合向北京当局提出申办银行之请，时国务总理熊希龄深知山西票号与一般商业有重大关系，对晋商之请给予支持，同意由政府出面担保，按照“商借商还”的办法，山西票号向奥商华利银行借款200万磅，期限50

年，利息六厘，作为开办银行之资。不巧，熊内阁不日倒台，又逢欧战爆发，贷款之事成为泡影，山西票号又第三次失去了改组银行的机会。

第四次机遇，对外借款失败，祁、太、平三帮票号联合改组银行计划无法实施，于是平遥帮决定单独进行，蔚泰厚总经理毛鸿翰，蔚长盛总经理阎子樵、蔚丰厚总经理张子康、新泰厚总经理侯某、蔚盛长总经理霍益亭、天成亨总经理范子生等拟从各自的票号中抽出若干资金作为基金，组织一大银行。然而此计划始终未能实现，山西票号改组银行的计划终于第四次落空。

山西票号从光绪三十年（公元1904年）以后，经十多年的挣扎，四次错过改组机会，已成弩末，终于无法振作，最终走到了它的尽头。许多昔日冠冕堂皇的百万富翁，最后不少沦落为沿街乞讨的乞丐。

辛亥革命以后，山西票号仍然继续存在了二十多年，票号的数量由兴盛时的几百家下降为二十多家，其间最多的1911年也仅达到26家，而到了1920年已锐减为9家，到1921年仅存平遥日升昌，祁县三晋源、大盛川、大德通、大德恒。1932年以后，名义上还有大德通、大德恒两家票号，它们实际上已经成了银号一类的信用机构，早已不是专业汇兑机构了。(注)

山西票号的衰落过程也就是中国传统社会衰落的过程。这也说明了一个道理：当一个社会全面开始衰败的时候，依存于它的商业也必将走向衰败，商人的命运时刻与国家的命运休戚相关，国运昌则商业盛，国运败则商业亡。

本章结论

兴起于19世纪初，败落于20世纪二三十年代的山西票号，经历了辉煌也饱尝了曲折与心酸的滋味。但是，无论如何，在中国商业和金融史上曾经叱咤风云的山西票号，仍然是祖国的一笔珍贵的文化财富。

第一，它是产生于中国由农业经济时代向工业经济时代过渡时期金融业的一个标志性的产物。

第二，创造出了具有中国特色的金融组织形态。

第三，创造出了以“汇通天下”为己任的与现代银行职能相类似的商业融资体系。

第四，改变了中国近代的金融流通方式，对中国一个多世纪商品经济的发展起到了积极的促进作用。

第五，为中国官商银行的成立、发展提供了宝贵的经验。

---

1. 王建忠主编：《日升昌票号文化解密》，山西出版集团、山西古籍出版社2007年11月第1版，第132—133页。
2. 孔祥毅：《金融票号史论》，中国金融出版社2003年4月第1版，第152页。
3. 孔祥毅：《金融票号史论》，中国金融出版社2003年4月第1版，第153页。

第九章

艰难的变迁

一、新旧商人的转型

（一）近代工业遇瓶颈

近代中国工业化开始于19世纪60年代，在近代工业化的发展过程中，其总是遭遇一些制约障碍，这些障碍严重地影响着近代中国工业化的顺利进行和其水平的提高。当时，几乎与中国同时起步的日本，在20世纪交替之际基本实现了工业化，而中国则远未实现。中国工业化发展水平落后于日本的根源就在于这些难以逾越的障碍约束与阻滞。在诸多障碍中，对中国工业化发展影响最大的障碍主要是两个：

1．没有足够的资本积累

几乎所有工业化国家的经历都证明了这样一个规律：工业化开始前需有一个资本积累的过程，而工业化开始后则必须保持资本的持续供给。然而，中国工业化建设，不仅开始前没有一个资本积累的过程，而且开始后也不能保证资本的持续供给。造成中国工业化建设资本瓶颈的因素是多方面的，究其主要有三：

一是有限的社会剩余通过不平等条约而被列强剥夺、侵占，使得中国可能有的社会剩余不是转化成了本国工业化建设的资本而是成为了诸列强资本积累的一个来源。鸦片战争结束时签定的《南京条约》开西方列强向中国政府直接索要战争赔款之先河，自此之后，向中国政府索要战争赔款的噩梦连连，绵延不绝。概略统计，西方列强索要的主要赔款大致有：《南京条约》英国索赔2100万（银）元；《北京条约》英法两国各索赔800万两；《马关条约》日本索赔2亿两，另加“赎辽费”3000万两；《辛丑条约》各列强共索赔4.5亿两白银，分39年付清，年息4厘，本息合计9.82亿两白银。当时，清政府全年财政收入（银）仅8000余万两，仅庚子赔款，就须付出12年以上的全部财政收入。为了偿还庚子赔款，清政府不得不下令各省分担以凑足款数。仅庚子赔款一项就成为中国中央政府和地方政府财政的沉重负担，更何况还有其他赔款呢？所以，通过不平等条约所强加给中国的赔款，使中国人喘不过气来。为了偿还因赔款而造成的外债，清政府除了动员一切社会剩余外，还不得不借附有高额利息等条件的外债，仅1894—1901年的8项借款（汇丰银行、汇丰镑款、瑞记借款、克萨镑款、俄法借款、英德借款、英德续借款、庚子赔款借款）所付本息银数，在1899年均占岁入额的25.9%，占岁出额的22.8%，到1905年约占岁入额的41%，占岁出额的31%。因而，面对着西方列强咄咄逼人的战争赔款，中国社会很难有足够的剩余转化为资本积累，进而保证工业化发展的资本需要。

二是缺乏社会剩余向资本积累转化的意识和机制，使得中国即使在近代及近代以前的时期出现了社会剩余，也没有向资本积累转化，从而使得中国在工业化开始时并没有一个资本积累过程。有人计算过，在英国发生工业革命的18世纪中晚期，清朝财政收入大约为4500—5000万两白银（不包括地方和省级政府留用的额外附加税收）。其中，1000万两用以维持中央政府开支（3/4为军费），大约2500万两用于省级和地方政府开支（3/5用于军费）。中央政府积累的剩余额正常为每年700—800万两。应该说，这个剩余额是比较大的，但是，清政

府并没有把它转化为发展经济所需的资本积累，而是将其中的大部分用以津贴世袭的满族旗军，它们根本就没有要将社会剩余转化为资本的意识。

进入近代以后直至清朝末年，农业生产还是有剩余的，而且，在经济学家看来，农业剩余是一个国家或地区发展工业化最为重要的资本来源。根据王业键的研究，即使到清末年，农业亩产为243斤，当时的耕地面积为12.1亿亩，在正常的情况下应该收谷2940.3亿斤的粮食。当时人口为4.1亿人，假定每人1天消费1斤粮食，则一年的粮食总消费量为1496.5亿斤，约为生产量之半。这是正常状态下的情形。中国的天灾人祸几乎连年不断，收成只能以七成计算，约为2058.21亿斤，还是足够食用而有剩余。如果能利用此500亿斤的剩余粮食充作发展工业用的资本，显然是一笔可观的数字。但是，中国的清政府并不扮演一个积极的角色，没有人想到以农业补贴工业、进行资本的积累与转化。对照日本的工业化，可以看到，其工业化资本的最重要来源便是农业。根据明治政府的财政收入决算报告，土地税收入（主要是农业税收）占政府全部税收收入的比率在1873年以前并不很多，如1867年12月—1868年12月为6.1%，1869年1月—1869年9月为9.7%。而从1873年起，这一比率便急剧上升，如1872年10月—1873年9月即达到71%，以后两年分别为80.9%和78.5%。在直接税的总额中，农业负担的比率在1883—1887年是87%，到1910年时仍在50%以上，而农业在国内净生产中的比率1883—1887年只有44%，1910年时只有30%。具体而言，农业部门为日本工业化提供的剩余，1888—1897年间为6200万日元，1898—1907年间为10600万日元，1908—1917年间为16100万日元，1918—1927年间为29900万日元。从1888—1902年，由税收调动的农业剩余资源约要占到非农业投资的近60%。由此可见，农业剩余对日本工业化的贡献有多大。

三是社会财富分配的不均以及“有土斯有财”的观念，使得本来数量就不是很大的社会剩余不是转化为了工业资本，而是变成了土地资本，沉淀在土地中。传统的中国社会是以小农经济为主体的，除了勉

强满足自己的日常开支之外，小农几乎很少有剩余。而出租土地的地主，依靠超过50%以上的地租率，聚敛了不少钱财，形成中国社会的分配不均。据研究，1880年的全国生产毛额为27.8亿元。绅士竟然占了6.75亿元，高达24%。而绅士仅有800万人，不过全国人口的2%。2%的人口占有了社会财富的24%，社会的财富分配是十分不公平的。中国的1/4财富集中于极少数的绅士手中，他们是绝不可能将24%的生产毛额都消耗掉的。如果以10%的数字投资生产，便是一个高投资率的国家。但这只是一个假设，整个清朝时期中国并没有出现这种情况。

为什么财富集中在少数人手中而未形成有利于工业化发展的资本积累呢？这是与中国传统的“有土斯有财”的观念分不开的。传统时期的中国人，认为土地是唯一的具体财富，有了钱便购买土地。即使不买土地，也是将现金窖藏起来，而鲜有以之投资一般工商业者。就像现在有钱人不是把资金用来在城市里（特别是北京、上海、广州等一线城市）购买商品房，就是把钱兑换成为外币（主要是美元）存到外国银行。似乎只有这样他们对自己的财富才能放心，才能保证这些财富不会缩水。而正是这个根深蒂固的观念阻碍了中国有限的社会剩余向工商业资本转化，使得工商业的发展始终无法摆脱资本瓶颈的制约。

2、缺乏强有力保护

为了促进经济发展或发动工业化，一个强大的政府是所必须的。一般来讲，一个强大政府的其功能主要表现为以下几方面：创造经济增长的初始条件，推动资本积累，确定“增长极”，制定经济发展的宏观规划，维持政局稳定，创造良好环境，制定相关制度和经济立法，解决社会冲突等。在近代中国，软弱无能的政府根本无法为工业化的启动和建设提供服务和保护，中国近代的工业化在惊涛骇浪中曲折前行。这主要表现在近代中国因没有一个强大的政府，从而无法为工业

化建设创造一个稳定、祥和的环境。总的来说，近代中国社会是一个充满了动荡和灾难的时代。战火绵延，不绝于天。就其大者，各类战争不下十余次。仅列强发动的侵略战争就有：鸦片战争、第二次鸦片战争、中法战争、中日甲午战争、八国联军侵华战争、1931年日本侵华战争、1937-1945年日本侵华战争；此外，国内还爆发了诸如太平天国战争、义和团运动等；为了争权夺利，北洋军阀以及新军阀混战又长达数十年。据统计，辛亥革命以后，1912—1922年10年间，全国发生的有一定规模的内战179次，几乎每个月一次；1912—1927年的16年间，北洋政权更换了13任总统，46届内阁，平均15个月一位新“元首”上台，四五个月一个新政府宣誓就职。所有这些，使得近代中国工业化建设犹如风雨飘摇中的一艘随时可能沉没行船，密布风险。

在这样一个缺乏稳定且强有力的政府的保护的大环境下，工业和商业要想得到稳定健康的发展，也是困难的。于是，就产生了中国近代史上带有中国特色的近代商业和近代商人群体。

（二）商人含义超广泛

据1914年由农商部颁布的法规《商人通例》的规定，当时“商业”包括的范围有：（1）买卖业，（2）赁贷业，（3）制造业或加工业，（4）供给电气煤或自来水业，（5）出版业，（6）印刷业，（7）银行业，（8）担承信托业，（9）作业或劳务之承揽业，（10）设厂屋以集客之业，（11）堆栈业，（12）保险业，（13）运送业，（14）承揽运送业，（15）牙行业，（16）居间业，（17）代理业。这里所列举的17类行业几乎涵盖了社会经济的各个部门。在《商人通例》中，将从事上述各业、资本在500元以上而又有“商业之规模布置者”，一律称为“商人”，而规定资本在500元以下的坐商、行商和小手工业制造者为小商人。(注)

当时的中国近代工业寥若晨星，而商业和旧式金融业却颇有基础和势力。在1906年改选组成的第三届上海商务总会的20名会董中，能够在当时称得上工业资本家的不过1—2名；1909年改选的上海商务总会，共有会董21人，其中投资于各类商业者（包括金融业）13人，占总数的62%；工业资本家6人，占总数的28.6%。同年，改选的汉口商务总会，共有会董41人，其中各类商人33人，占总数的80.5%，工业资本家仅1人，仅占总数的2.4%。1910年改选的广州商务总会，共有会董57人，其中商业资本家49人，占总数的86%，工业资本家5人，占总数的8.8%。(注)

在中国近代社会的大变革中，中国近代工业产生于19世纪70年代，而与资本主义生产方式相联系的近代新式商业则早在鸦片战争以后就出现了。五口通商以后，伴随着外国资本在华市场的开拓，中国近代新式商业随之产生。这种新式商业最初就具有两重性，一方面是为了适应外国资本的产业资本，同时，又为后来兴起的本国民族工业服务。这类新式商业一改中国传统社会通过贱买贵卖的方式来获取利润的旧式商业模式，在其形成和发展的过程中，形成了两大类新式商人群体——买办商人和民族工业资本家。而这两大类新式商人则撑起了自19世纪中叶至1949年这100年间的中国商业的天空。

（三）反传统的新商人

在中国社会进入近代化以前的数千年间，市场上流通的主要商品是粮食、棉布、盐、茶、丝织品、棉花和丝，以及铁、瓷器和铜，并且，逐步形成了一批商品生产的集中地区，在这些产地出现了以某种商品交易集散而出名的城镇，如潮州的丝市、盛泽的绸市、芜湖的米市、佛山的铁市、景德镇的瓷市、上海的布市、扬州的盐市等。商人的类型也可依经营方式划分为贩运商（行商）、零售商（坐商）和牙

商（中间商）。据清政府的官员统计，当时全国的商铺大约有130多万户。

鸦片战争之后，中国传统商业发生了很大变化，一部分传统的旧行业衰落下去，如新式纺织机的推广使用，使得经营新式生产资料的行业——机器五金业等很快兴盛起来，也使得与传统纺织方式相联系的梭子店、锭子店等逐渐淘汰。再如，新式热水瓶的出现，使铜锡壶的手工制造业和贩售业日趋衰落。特别是随着进出口贸易的迅速增长，新的商业中心和商品购销网络逐步形成，新式银行、保险、通讯事业不断创办，新兴商业行业不断增加，新式商业组织如公司、商品交易所、商会等开始出现。从事并经营这些新式商业的商人就是近代的新式商人。这些新式商人包括买办商人和非买办商人。所谓买办商人，是指与外国洋行订立合同、提供担保、接受聘用、具有买办身份的商人。非买办商人是指不具有买办身份之外的商人，那些仅为洋行收购农副产品或经销洋货的商人，以及与外国人有业务联系的商人，也不属于买办商人，他们包括红顶商人、民族资本家和其他不依靠买办身份经商或者生存的其他商人。

无论是买办商人还是非买办商人，他们所经营的行业主要是纱布、五金、百货、颜料、西药等进口的商品以及丝、茶等中国国产的大宗出口商品。这些行业在鸦片战争之前几乎是没有，即使有也不是占据主导地位的行业，可是，在鸦片战争之后，这些行业，已经逐步取代了上述的原有的那些行业。在新式商业中，清洋布店、五金业、百货业，以及西药业和颜料业是较为翘楚的行业。

第一家专营洋布的清洋布店，是开设于1850年的上海的同春洋货号，又叫同春字号洋布抄庄，其经营的是门市零售和庄内批发，资本额为2000两白银，经理名为郑锦云。到1858年已有同业十五六家，他们的资本额一般不超过一万两白银。重庆号称“汤百万”的商人汤子敬，也是布商出身，后又兼营其他行业，以致巨富。

五金行业由经营进口的五金、新旧钢铁器材、铜、玻璃开始，进而经营非五金器材的其他洋杂货，如罐头食品、洋纱、洋布、洋皂、洋火等。1862年，由依靠贩卖洋杂货起家的叶澄衷开办的中国第一家五金商店顺记五金洋杂货号开业。叶澄衷最早是一个出售面包、洋酒、食品的摊贩，并经常在黄浦江上向外轮兜售食品，外轮水手经常用工具、废旧五金与他交换，因此他的摊子就兼营起五金。后来外轮除向叶澄衷采购食品外，还常常委托他代购船用五金材料和清洁用具、餐具等一般日用品，这样生意越做越大，于是他就建立起了自己的五金洋杂货号。此后，叶澄衷还取得了美孚火油在华的经销权。1870年，他又乘普法战争、德国人被召回国之机，盘下了德商开设的可炽煤铁，以后又开设了南顺记、新顺记五金号。到1890年前，他以南顺记为中心，在江浙、长江流域、华北、东北的一些城市开设了十几家分号，形成了一个推销五金钢铁、煤油、洋烛、洋纱的商业网，叶澄衷也成为我国最早、最大的五金商人。稍后，上海还有个五金商名叫蔡振茂，他原是个亦工亦商的白铁、玻璃铺老板，以做灯具售卖为业，到19世纪末开始专门贩卖玻璃、五金，到第一次世界大战前其积资已达10万两白银。上海另一位五金商人萧国峰代为清朝铜元局向日本定购紫铜原料，数量庞大，每年有十多万两的盈余，到19世纪90年代，他所开办的同顺昌商号所积累的资金达70万元，其被称做“铜锡大王”。

百货业也是近代以来一个新兴的行业，百货业的最典型的表现形式就是百货公司。百货公司是一种大规模的经营日用工业品为主的综合性的零售商业企业，经营的商品类别（系列）多，同时每类商品的花色、品种、规格齐全，实际上是许多专业商店的综合体。一般以大、中型居多。其基本特征是：（1）经营品种繁多。百货公司从日用品到食品，从工业到土特产品，从低档、中档到高档品都是它经营的内容。（2）综合性强。百货公司又是高度组织化的企业，内部分设商品部或专柜，商品部相对独立，可自己负责商品进货业务，控制库存，安排销售计划。大型百货公司是近代资本主义商品经济发展的产

物。法国首先在1850年创建了百货商店这一新的商业经营模式，被称为零售商的革命。1862年，法国巴黎的“好市场”是世界第一家百货公司，百年来，百货公司仍是零售商业的主要形式之一。美、日、法等国的大型百货公司，销售的商品多在25万种以上，最高的达到50万种。

中国的百货业一词始于20世纪初的先施、永安等“环球百货”大公司出现以后，在这以前有“苏杭杂货”、“京广杂货”等店铺兼营进口的洋杂货，后因经营洋货比重增加，逐渐形成洋广杂货业，如汉口的广生裕、汪广和、汪谦和、汪慎记、方义大、黄谦裕等都是由广货铺转成洋广杂货业的。19世纪60年代前后随着洋货大量进口，出现了批零分化的趋势，分离出百货批发商。创设于1858年的广州的任万利是最早的百货批发商，80年代以后，又出现了万安隆、马贞记、万和、万生等洋货批发店，它们各自专营德国货、英美货和日本货。1874年开设的盈丰泰经营的品种繁多，1892年资金达5000两白银，二十几年中积累至30万两白银。百货批发商还经常来人到他国设立“办庄”，按国内市场需求采购外国货，如全芝卿在日本开设的鸿茂祥办庄即是专代国内同业在日本进货的机构；1900年何（锦丰）家族开设的列来行从英国直接进口日用百货。太平洋、大西洋、亚细亚商行则代华侨进口海产、食糖及南洋日用工业品，出口华侨所需的绸布、杂粮、副食、文具等国产品。其中一部分行号加入了上海华洋杂货同业公会。

19世纪80年代以来，外商开始在上海成立以经营百货为主的大商店，如，福利公司、泰兴公司、汇司百货公司、惠罗公司等，这些外商开设的百货公司大大刺激了中国海货同行的竞争心。在国外接触过这种新式商业经营模式的华商，也跃跃欲试地开始了自己的尝试。率先在香港开设的先施百货公司就是中国百货公司的鼻祖。先施公司的创始人广东中山人马应彪，早年与同乡在澳洲悉尼合伙开设永先果栏，经营得法，获利颇多。为寻求新的发展机会，1900年即在香港开设先施百货公司，后从悉尼华侨中集资2.5万港元，至1907年改组为股份有限公司，增资为20万港元。1911年、1914年又分别在广州和上海

增设和组建先施公司，并在上海建起了先施公司的五层大楼。上海先施公司的规模和营业状况都远远超出香港和广州的两家。先施公司是中国人自己开设地方第一家大型百货公司，上海的先施公司虽于民国初年才开业，但其基础则早在清末就打下了，如果没有香港和广州的尝试和经营，也就没有后来的上海先施公司的发展和繁荣。此后的永安公司就是以先施公司为其先导。关于马应彪和先施公司的发展的历程将在第十章中予读者详解。

北京作为古老的都城，晚清时期名扬京城的八大祥中的瑞蚨祥、瑞林祥、瑞成祥、谦益祥、益和祥、东升祥、丽丰祥都以经营绸布闻名，属于典型的传统商业。但是，从19世纪末开始也纷纷向新式商业转化。如由山东章丘县旧军镇孟家出资开设的瑞蚨祥，从19世纪末开始向新式商业转化。早在18世纪前孟家已经在山东济南开设了南瑞蚨祥。光绪年间孟洛川管事后，瑞蚨祥开始先后在天津、烟台、青岛等地开设分店。1893年，孟洛川在北京大栅栏开设瑞蚨祥，兼营进口商品。1900年八国联军侵入北京时瑞蚨祥被烧毁，1901年恢复营业后，经营的商品有：绸缎、呢绒、洋布、哔叽、成衣、皮货、茶叶、钟表等，其规模已跃居北京八大祥之首。鼎盛时期，瑞蚨祥在全国各地设分号24家，职工上千人，大栅栏的半条街被其占据，每年营业额几十万两白银。基本上完成了由旧式商业向新式商业的转化。

19世纪末20世纪初，在中国实行了“振兴商务”、“实业爵赏”的政策，一些地主、官僚、传统商人，被吸引出来投资于近代企业，其中有不少人把投资经营的重心放在了新式商业方面。严信厚就是其中的一个典型代表。严信厚年少时曾在清末巨商胡雪岩在杭州开设的银楼任职，后被推荐到李鸿章门下并得到赏识。后来严信厚出资捐了候补道的官衔，被李鸿章委派为长芦盐务督销、属天津盐务帮办等职，并多次奉派到各地办理购买饷械、筹措赈款等事宜。他在担任上述职务期间自己也经商，在天津设立同德盐号，经营官盐业；在上海创办原丰润银号，分号设在北京、天津以及江南各省重要城市共十多处。他还在天津开设了物华楼金店，经营金银珠宝首饰等贵重商品。在上海

开设老九章绸缎庄，以后还在一些近代工矿、航运、金融业企业中投资。严信厚这种亦商亦官的双重身份，使得他在官场和商场中左右逢源，取得了一般商人所无法获得的优惠条件。他曾受命组建中国第一个商会——上海商业公议公所，被公举为上海商务总会的首任总理。

随着新式商业的出现，改变了旧式商业中投资人往往是集地主、盐商、高利贷者于一身或享有种种特权的人的情况，例如，从京广杂货店中分离出来的第一批清洋布店的投资者多来自于上海的绅董、世家或钱商、茶商等，不仅如此，就是这些投资者，他们在各种业务联系中，逐渐使得自己的身份也发生着潜移默化的变换与转化。如上海清洋布店的投资人凌西塘、孟明甫出身都是上海绅董，而在他们创办布店后，他们的身份就已经转化为商人了。不仅如此，原有的小商人队伍也不断地发生着分化。其中的一些人因此而陷于破产，进入雇佣劳动者的行列；也有一些人逐步上升为商业资本家。

在清末民初发起的商人中，绝大多数商人都属于白手起家。前文已经说过的中国最早的新式商人叶澄衷就是由小商人起家的一位典型人物。他从摇舢板做小生意开始，到1899年去世时，积累的资本达800万两白银。还有武百祥，出生于河北农民家庭，13岁到长春的一个杂货店当学徒，1901年到哈尔滨做货郎，沿街叫卖做些小生意。1903年武百祥与人合作在哈尔滨创办了“同记”杂货铺，十几年后在哈尔滨外头道街建造起四层大楼，开设了大罗新百货店，鼎盛时期，在哈尔滨的商业中心地带，武百祥经营的同记商场、大罗新百货店和大同百货店三足鼎立，形成了同记商业集团，雇佣店员700多人，临时工300多人。在当时仅有25万人口的哈尔滨，到同记商业集团所属的商店来的顾客每年达600万人次。

19世纪60年代之后，在中国出现了新式商人与旧式商人并存的局面，新式商人不断地开办各类（种）新式的商业模式，如纱布、五金、百货等，但同时，传统的旧式商人还充斥于城乡市场，尤其是农村、市镇及内地边疆的中小城市中，旧式商业模式和旧式商人仍然是

商场中的主流，而在上海、广州、天津等东部较发达的城市，新式商业和新式商人则占据了这些城市商场的主要阵地。但是，总的来说，当时的中国商人阶层仍然处于新旧商人并存、新旧商人交错发展的前所未有的过渡性阶段，正是在这个阶段中，中国涌现出了在中国古代传统社会中从未出现过的复杂的反传统的商人群体，在这个群体中既有因洋务运动的兴起而产生出来的纯粹的官商，也有介于纯粹的官商与私商之间的所谓“红顶商人”和毁誉参半的买办商人。

二、昙花一现洋务派

在清末曾经掀起过一场至今仍然争论不休的、由清政府内部的官僚主倡的一场旨在以自强为目标的改良运动。这场运动历时30余年，最终虽然以失败告终，可是，它在中国商业史上所起到的影响和作用，则是不可磨灭的，只要论及中国近代的商业史或者商人史，就无法回避这场曾经在中国近代政治和经济史上引起过剧烈震动的运动。这场运动就是著名的“洋务运动”。

（一）维护清廷为宗旨

第二次鸦片战争后，清朝内外交困。统治集团内部一些较为开明的官员主张利用西方先进生产技术，强兵富国，摆脱困境，维护清朝统治。1860年12月，当时正在镇压太平天国运动的曾国藩上奏折说，目前借外国力量助剿、运粮，可减少暂时的忧虑；将来学习外国技艺，造炮制船，还可收到永久的利益。第二年他对上述看法加以发挥，主张购外国船炮，访求能人巧匠，先演习，后试造，不过一、二年，火轮船必成为官民通行之物，那时可以剿发（太平军）、捻（捻军），勤远略，这是救时第一要务。1862年李鸿章到上海后，得到外

国列强的帮助训练洋炮队、设洋炮局。他认为，清军作战能力往往数倍于外敌，仍不能胜，原因在于武器不行，枪炮窳滥，如能使火器与西洋相埒，则“平中国有余，敌外国亦无不足”，今起重视，最后可达自主。

可见，从发起这场运动的创始人们想通过这场运动所达到的目的，并非是从真正富国强兵的目的出发，他们的初衷仍然是为了维护当时的清朝的统治，这个初衷实际上就已经决定了该场运动的规模、方向、做法和最终的结局。

（二）两派争论各成势

按目标的不同，这次洋务运动可分为前期、后期两个阶段。在两次鸦片战争失利、太平天国失败后，清廷上层为应对内忧外患形成了“洋务派”与“守旧派”两种阵营，以李鸿章、曾国藩、左宗棠为代表的洋务派官员主张摹习列强的工业技术和商业模式，利用官办、官督商办、官商合办等模式发展近代工业，以获得强大的军事装备、增加国库收入、增强国力，维护清廷统治。另一派（一般称顽固派）则高唱“立国之道，尚礼义不尚权谋，根本之图，在人心不在技艺”，主张“以忠信为甲胄，礼义为干橹”，抵御外侮。洋务派反对守旧派，认为守旧派“陈甚高，持论甚正”，然而“以礼义为干橹，以忠信为甲胄，无益于自强实际。二三十年来，中外臣僚正由于未得制敌之要，徒以空言塞责，以致酿成庚申之变”。洋务派与顽固派互相攻击，斗争十分激烈。

总理衙门是推动洋务运动的中央机构，但洋务派势力主要不在清朝中央，而在掌握地方实权的总督和巡抚。当时清朝的主要掌舵人慈禧太后也明白，在内外交困的形势下，要保持清朝的统治地位，必须依靠拥有实力并得到外国侵略者赏识的洋务派。所以她最终采取了支持洋务派的策略。

在中央总理衙门，恭亲王、文祥、沈桂芬成为洋务派在中央的代表势力。地方以曾国藩为代表的洋务派认为，只要在统治制度中加进一些西洋先进技术，就可以达到镇压人民，自主自强的目的，清廷的统治便可长治久安，并认为筹办洋务，必定能得到列强的支持。

主持和提倡办洋务的洋务派，是在镇压太平天国的过程中，在外国侵略者扶植下发展起来的清朝统治集团中的一个派别。起初人数不多，但他们的势力与日俱增。在朝廷里是总理各国事务衙门的大臣奕䜣和文祥等人，在地方上是握有实权的大官僚曾国藩、李鸿章、左宗棠、张之洞等人。其中以曾国藩为首的湘系集团以李鸿章为首的淮系集团，以及后起的张之洞集团影响较大。

洋务派的中坚人物主要有5人：道光帝第六子、咸丰帝异母弟、恭亲王；曾任两江总督、直隶总督曾国藩；代替曾国藩任直隶总督兼北洋大臣李鸿章；曾任陕甘总督、两江总督左宗棠；曾任两广总督、两江总督、湖广总督张之洞。

可见，力倡和实行洋务运动的主要人物，是清一色的清政府官员，而无一是民间的商界或者学界人士，因而，这是一场地地道道的自上而下的由政府操控的“自强”运动。而且，这些人士都通过这次运动达到了自己的目的，几乎一律成为清廷内举足轻重的重臣。这些人中除了左宗棠尚为国家的主权和领土完整做出过贡献之外，其余各人，要么背负上了刽子手的名声，要么就成为人人指责的“卖国贼”，要么就是所谓一介清流的代表。就凭这些人要想改变中国当时的现状，使中国走向强国富民之路，那简直是痴人说梦。

（三）内容庞杂成规模

洋务运动的内容很庞杂，涉及军事、政治、经济、教育，外交等，而以“自强”为名，兴办军事工业并围绕军事工业开办其他企业，

建立新式武器装备的陆海军，是其主要内容。

从19世纪60年代开始，洋务运动的主倡人们先后开办了江南制造局、福州船政局、安庆内军械所等近代军事工业。其中，江南制造局是中国第一个较大的官办军事工厂，1865年由李鸿章在上海创办，全厂约2000余人，主要制造枪炮、弹药、水雷等军用品，同时还制造轮船，1867年后开始制造船舰。福州船政局是清政府创办的规模最大的船舶修造厂，1866年由左宗棠在福州创办，全厂约1700余人，以制造大小战舰为主。安庆内军械所是清政府最早开办的近代兵工厂，1861年12月由曾国藩在安庆创建，厂子规模不大，主要制造子弹、火药、炮弹等武器。除创办上述一类工厂外，还派遣留学生到国外学习技术。但是，洋务派兴办军事工业的过程中，遇到了难以解决的问题，最主要的就是资金、原料、燃料和交通运输等方面的困难。于是，洋务派在“求富”的口号下，从70年代起采取官办、官督商办和官商合办等方式，开办轮船招商局、开平矿务局、天津电报局、唐山胥各庄铁路、上海机器织布局、兰州织呢局等民用企业。与此同时，洋务派还开始筹划海防，在1884年初步建立起南洋、北洋和福建海军。在洋务派控制了海军衙门以后，又进一步扩建北洋舰队，修建旅顺船坞和威海卫军港。这些企业主要涉及到军械、造船、煤炭、通讯、纺织、铁路等各个领域，内容虽然较为庞杂，但已基本构建起一个近代工业体系，其中有的企业已成一定规模。

（四）不自觉下留遗产

洋务运动是近代中国第一次大规模模仿/实施西式工业化的运动，是一场以维护封建皇权为前提，由上至下的改良运动。洋务运动引进了大量西方18世纪以后的科学技术成果，引入翻译了大量各类西方著作文献，培养了第一批留学童生，打开了西学之门。同时，学习近现代公司体制兴建了一大批工业及化学企业，开启了日后中国的工业发

展和现代化之路。洋务运动的直接成果——清军北洋水师在甲午海战的覆没使洋务运动最终黯然收场，沉重打击了清廷上层，为之后的百日维新埋下伏笔，也深刻影响了出生于19世纪末的一批中国人，对后来中日两国的文化思想政治走向以致国运都造成了极为深远的影响。

洋务运动在不触动腐朽的专制的前提下，试图利用西方资本主义的某些长处来维护专制统治，这就使洋务运动从其一开始就注定了它的悲剧性的结局。洋务派的主要人员一色都是清廷官僚，决定了他们既是近代工业的创办者和经营者，也是其摧残者和破坏者，其衙门和官僚式的体制，必定导致洋务企业的失败。

洋务派主观上并不希望中国出现资本主义，甚至在其创办民用工业之时，一再表示不允许私人创办同类企业。但由于洋务派在中国传统制度下，引进了同传统生产关系所不相容的新的生产力——西方先进的科学技术，必然在客观上加速了中国传统生产关系的瓦解，从而刺激了中国民族资本主义的产生，这是洋务派的主观意志所没有预料到的。洋务派办民用工业，为了解决资金问题，曾采取“官督商办”和“官商合办”的方式，吸收私人资本，这“商股”部分即是民族资本主义的因素。于是，从19世纪70年代开始，便开始有一批官僚、地主、商人，直接投资于近代民用工业，终于使中国有了一些先进的生产能力，促进了中国民族资本主义的产生。

在洋务派同顽固派的论争中，洋务派对顽固派的批判，也多少动摇了恪守祖训的传统及纲常名教的绝对权威地位。又由于洋务派组织翻译了不少外国科技书籍，派遣不同年龄和资历的留学生，因而培养了一批外交和科技人才，而介绍西方社会科学知识，对于促进民主思想的传播，也起到开一代风气的拓荒作用。在此基础上，19世纪七、八十年代，从洋务官僚中分化出一批我国早期资产阶级改良主义者。

虽然洋务运动没有达到富国强民的目的，但是，洋务运动毕竟引进了资本主义国家的一些近代生产技术，自此，一批近代产业工人在中国社会出现了，在洋务派创办的新式学堂里，也造就了一批掌握自

然科学的知识分子和工程技术人员。同时，还吸引了一些官僚、地主、商人投资于近代工业，客观上对中国资本主义发展起了刺激作用。因而，虽然洋务运动没有使中国富强起来，但它引进了西方先进的科学技术，使中国出现了第一批近代化工业企业，客观上推动了中国近代化的历程。因此，我们在了解中国商业和商人发展历程的过程中，也必须对于发生于19世纪60年代、结束于19世纪90年代的那场洋务运动做一个初步的了解，否则，就无法理解近代中国民族资本兴起及其发展的历程。

三、称雄天下买办商

（一）对外贸易促买办

所谓买办，亦称“康白度”（葡萄牙语comprador的音译），其是指替外国资本家在本国市场上服务的中间人和经理人。原指欧洲人在印度雇用的当地管家。在中国是指外国资本家在旧中国设立的商行、公司、银行中所雇用的中国经理。“买办”一词，明代专指对宫廷供应用品的商人；清初专指为居住广东商馆（即十三行）的外商服务的中国公行的采买人或管事人。鸦片战争后，废止公行制度，外商乃选当地中国商人代理买卖，沿称买办。其性质既是外商的雇员，也是独立商人。嗣后，外商为了减少买办的中间佣金，逐渐采取与中国人直接交易的方法，买办遂转化为单纯的外商雇员，称“华经理”或“中国经理”。但是，买办一职，中国人不得随便充当，外商亦不能任意选雇，受到清政府的严格控制。为突破这一限制，美国在1844年中美《望厦条约》中获得清政府承诺，雇觅跟随买办及延请通事等项，由外商与中国人自行协议，中国地方官不得干预。买办的身份与性质从此完全

听从外商主东的决定。从此，买办逐步成为一个特殊的经纪人阶层，其具有洋行的雇员和独立商人的双重身份。

买办最初诞生时，社会地位低下，从事者多为地区性团体。但随着外国资本的不断涌入和国家对经济的日益看重，买办的地位迅速提升，人们对之趋之若鹜，甚至社会底层的人也将之视作进入上层社会的捷径。

买办是中国近代史上的一种特殊经纪人，买办的活动一直延伸到新中国成立。唐廷枢、徐润、郑观应和席正甫并称晚清“四大买办”。

（二）爱国买办唐廷枢

2009年，由中国华艺音像实业有限公司、开滦（集团）有限责任公司、开滦精煤股份有限公司、珠海汉都影视投资有限公司联合摄制，珠海市委宣传部协助拍摄的24集电视剧《大龙脉》在中央电视台播出，此剧展现给观众的就是清末著名的洋行买办、清末洋务运动的积极参加者唐廷枢开发开平煤矿的经历。整个剧的中心情节，是围绕着唐廷枢受命开发开平煤矿，在开矿的过程中，提出建造铁路，以及在实施过程中的种种矛盾、冲突展开的。这些矛盾、冲突，有的是来自最高统治者慈禧太后的好恶和权衡，有的是来自开明的恭亲王和保守的醇亲王之间的权力较量，有的则是来自亲信幕僚的撺掇、谋划，地方官吏的野蛮、愚蠢，当然，也有的是来自普通民众的蒙昧和迷信、不满和抗争，甚至还有李鸿章本人在关键时刻的动摇和背叛等等。本剧在这样的一个错综复杂而又剑拔弩张的矛盾、冲突中，全力塑造了一个近代实业家唐廷枢的形象。

唐廷枢是中国近代历史上著名的洋行买办，又是清末洋务运动的积极参加者。他的一生，对创办近代民族实业，推动民族经济发展，有过重要的贡献。中国清末洋行买办，洋务企业活动家。

唐廷枢（公元1832－1892年），初名唐杰，字建时，号景星，又号镜心，广东香山县唐家村（今广东省珠海市唐家湾镇）人。唐廷枢和他的胞兄唐廷植（茂枝），族兄弟唐瑞芝、唐国泰（翘卿），都是当时闻名的买办人物。而他的侄儿唐杰臣和侄孙唐纪常，也继承了他们的职业。单是怡和洋行（Jardine Matheson and Co.）一家，从唐廷枢经唐廷植、唐杰臣到唐纪常四任买办，为时达半个世纪以上。

唐廷枢的一生中最为后人乐道的不是他的买办生涯，而是他轮船招商局和开平煤矿的人生经历。

1873年，唐廷枢离开了怡和洋行，参加当时以北洋大臣、直隶总督李鸿章为后台的轮船招商局的改组工作，对洋务派的官僚企业实施官督商办。这在唐廷枢一生的活动中，是一个重要的转折。它标志着唐廷枢从此结束了买办生涯，而成为了洋务派官僚的有力助手。从1873年起到1876年止，唐廷枢的活动主要在轮船招商局。1876年他受李鸿章的委派，开始筹办开平煤矿，1885年以后，则完全脱离招商局，专管开平煤矿。

唐廷枢是和他的亲密伙伴、宝顺洋行的买办徐润同时进入招商局的。在他们入局以前，招商局在经办漕运的朱其昂的主持下，资本招徕进展甚微，筹办经年，其资本（包括官款在内）不足20万两。而唐廷枢和徐润一经接手，就立刻将资本扩大为100万两。

开平煤矿是唐廷枢一生所经营的企业中历时最久的一个。这个煤矿从勘察矿址、拟定计划、招集资本到正式开采，都是在他亲自主持之下进行的。这个矿在19世纪末期的年产量，曾经达到78万吨，为当时其他的官商煤矿所不及。同时，作为开平煤矿的附属部分，中国自营的第一条铁路——开平铁路、中国自营的第一家水泥厂——唐山细棉上厂，也是在他的倡议和主持之下兴办的。

19世纪70年代以后，唐廷枢在洋行企业和洋务派官僚企业之外，又进一步扩展自己的企业活动。在进入招商局的前夕，他就曾在香港集资10万元，先租两船，往来港沪。进入招商局以后，为了开展码头

堆栈和轮船保险业务，他又和徐润等人先后创办长源泰、长发两堆栈及仁和、济和两保险公司，开中国人自办保险公司的先导。进入开平矿务局后，他于1890年和郑观应等集资在广州修建轮船码头，运销开平的煤炭。他又于1883年与买办李文耀试办热河承平银矿，1889年从香港华侨商人何献墀（昆山）手中接办的广东天华银矿。就在他逝世的前一年，还邀约郑观应计划经营造纸厂。而在他逝世的当年，又和徐润等人筹办热河的建平金矿。在举办实业的同时，他还对由中国第一个留美博士容闳创办的，带有资本主义倾向的报纸——《汇报》，给予经济上的支援。

1892年10月7日，唐廷枢逝世于天津。当时上海《北华捷报》发表文章，赞扬他的一生标志着中国历史上的“一个时代”，“他的死，对外国人和对中国人一样，都是一个持久的损失”。

据记载，唐廷枢在天津病故后，其灵柩用轮船从上海运回到老家唐家湾。和唐廷枢的灵柩同行的有十三国商务官员的专船。当这支庞大的船队在唐家前环海“一字排列”时，整个海岸都灯火通明。参加丧事的有近千人，十三国的驻津领事馆在公祭日下半旗志哀。

唐廷枢创造了许多个“中国第一”：中国第一家民用企业轮船招商局、第一家煤矿开平矿务局、中国民族保险历史上第一家较具规模的保险公司仁济和保险公司、第一条铁路唐胥铁路（唐山胥各庄）、钻探出第一个油井、铺设了中国第一条电报线……。唐廷枢对中国近代经济的发展起到了举足轻重的作用。

（三）中国保险业之父

在中国近代史上曾出现过一位兼实业家与文化双擘于一身、创下了多个中国第一的商业奇才，此人就是已渐为国人所淡忘的商业巨擘徐润。

徐润（公元1838—1911年），又名以璋，字润立，号雨之，别号愚斋。广东省珠海市北岭村人。此人一生创下许多中国第一和商业奇迹。

1.近代中国一代茶王

早在宝顺洋行上堂帮账时，徐润就自己经营茶叶等生意。他与人合作开过一家“绍祥”商号，从内地收购茶叶、生丝等，转卖给上海各洋行，这既为宝顺洋行提供了合适的货源，又为自己赚取了差价。1868年，徐润脱离宝顺洋行后，在上海开设了一家宝源祥茶栈，随后又在湖南、湖北产茶区开设了多处茶栈，从而形成一个茶业网络。由此，他源源不断地向各国洋行提供合适的出口货源，而且根据行情随时调整茶价，谋取高额利润。徐润和唐廷枢等人一起创办了上海茶业公所，对上海及其周围广大地区的茶叶贸易进行控制。当时上海的茶叶出口量占全国出口总量的2/3以上，而宝源祥茶栈又是上海最大的经营出口茶叶的茶栈。因此，有人将徐润誉为“近代中国的茶王”。

2．最早的地产大王

在19世纪70年代，徐润敏锐地看到上海的地价将日益腾贵。于是，他在经营茶业的同时，开始放手投资房地产业。他从钱庄和银行贷得资金，购置新产，再将新产作抵押借贷，以层层抵押的办法获得资金，投资房地产业。至1884年，徐润在房地产上投入的资本已达200多万两银子，从而拥有地产3000多亩，其中300多亩已建房子，共建有洋房50多所，其他类型房屋2000多间，每年可收租银12万余两。他先后和华商、外商合创了上海地丰公司、宝源祥房产公司、业广房产公司、广益房产公司、先农房产公司等。这时的徐润，虽然难与洋商相比，但在华商中已是个“地产大王”了。1885年，中法战争的爆发后，他又在天津、塘沽、滦州、北戴河等地购地建房，炒卖地产获利甚丰。

3.中国航运奠基人

轮船招商局是中国近代洋务运动中最大的经济实体，总局设在上海。在开办轮船招商局的招股中，徐润本人首先附股24万两，又广招亲友入股。之后，在招商局再次招股时，徐润又认股24万两。这样，由徐润经手招集的股金占招商局全部资本一半以上。

当轮船招商局的总办唐廷枢兼办开平煤矿等其他诸务而无法分身时，招商局实际上由徐润主持。在主持局务期间，徐润采用先进的经营管理方法，明确规定招商局的经营以揽载为主，漕运为次，并开办保险公司，承担营运风险。这家中国最早的股份制企业，不失时机地收买了当时东亚最大的商业船队——美商旗昌轮船公司，使招商局控制了长江航运、沿海航运的大部分经营权，奠定了中国近代航运业的基础。

4.中国保险业之父

1875年以前，招商局的船货只能向外商设在中国的保险公司投保，不仅保险业利润被外商赚去，外商还恃他们所控制的保险业联手排挤打击招商局。徐润于1875年仿照外国保险公司的做法，开办了中国自己的第一家保险公司——仁和水险公司，集股50万两。1878年，徐润又成立了济和水火险公司，集股50万两，1886年，徐润又将这两家保险公司合并为仁济和保险有限公司。因而，他为中国保险事业的发展开辟了一条道路，被誉为“中国保险业之父”。

5.近代文化之鼻祖

徐润在推动中国文化事业走向近代化方面做了大量的工作，诸如创办格致书院、仁济医院、中国红十字会等等，其中影响最为深远的当数选派中国幼童官费赴美留学和创办同文书局。

选派幼童赴美留学，是中国最早的留美毕业生容闳向清政府提出的建议。容闳是徐润的同乡与宝顺洋行的同事。1871年曾国藩请容闳和徐润“办理挑选幼童出洋肄业”，拟选120名中国幼童，分4年赴美留学，每年30人。从1872到1875年，容闳、徐润选定的4批幼童，分期分批先到上海考试、预习，然后由徐润等人作担保送到美国留学。1881年清廷中止留学计划，将尚在留美的学生全部召回。被迫回国的学生一度受到冷落，后由徐润出资并担保，留学生陆续被分派到政府部门和电报、铁路、轮船、矿务等近代企业服务。其中知名人物有铁路工程师詹天佑、矿冶专家吴仰曾、民国政府首任总理唐绍仪、北洋大学校长蔡绍基、清华大学首任校长唐国安、民初外交部长梁如浩等等。

1882年，徐润亲眼所见英国出版商采用影印工艺来印刷图书的技术甚为先进。于是，他从国外引进了12台轮转印刷机，雇工人500名，在上海创办了同文书局。该书局搜罗善本，陆续影印了《二十四史》、《古今图书集成》、《资治通鉴》、《佩文韵府》、《全唐诗》、《康熙字典》等中国典籍。1891年同文书局因承接清廷传旨，影印了《古今图书集成》而声誉日隆。书局还出版了大量西学图书，广为发行流播。

1911年3月9日，徐润在山上海逝世，终年73岁。徐润由买办而办洋务，由洋务而成为实业、文化之巨擘，是近代罕见的兼实业家与文化双擘的商人。

（四）商人实业思想家

十九世纪以来，在中国出现了一部被认为中国近代第一部起着政治、文化启蒙作用的著作——《盛世危言》。而这部书的作者，即是中国近代最早具有完整维新思想体系的理论家，揭开了民主与科学序幕的启蒙思想家，也是兼实业家、教育家、文学家、慈善家和热忱的爱国者于一身的郑观应。

郑观应（公元1842—1921年），本名官应，字正翔，号陶斋，祖籍广东香山县（今广东省中山市）三乡镇雍陌村。

咸丰八年（公元1858年），郑观应应童子试未中，即弃学从商，投身于上海新德洋行为学徒。次年，由进入上海的英商宝顺洋行任职。同治七年（公元1868年），宝顺洋行停业，郑观应转任生祥茶栈的通事，并出资合伙经营公正轮船公司。同治十二年（公元1873年），参与创办太古轮船公司。次年，受聘为该公司总理之职并兼管帐房、栈房等事。郑观应还先后参股于轮船招商局、开平矿务局、上海造纸公司、上海机器织布局等企业，并纳资捐得郎中、道员衔。

光绪四年（公元1878年），奉直隶总督李鸿章之委托，筹办上海机器织布局。光绪六年（公元1880年），正式委派郑观应为织布局总办，旋又委郑观应为上海电报局总办。光绪八年（公元1882年），接受李鸿章之聘，出任轮船招商局帮办，提出了一系列建议并付诸实施，使得轮船招商局的营业额和股票市值大幅提高。光绪九年（公元1883年）十月，李鸿章擢升郑观应为轮船招商局总办。

光绪十年（公元1884年）十月，因对现实和自己的境况不满，退隐澳门，将全幅精力用于修订重写《易言》并开始撰写那一部体现他成熟而完整维新体系的《盛世危言》。

早在光绪六年（公元1880年），郑观应就出版了反映他改良主义思想的《易言》一书，在书中，主张向西方学习，组织人员将西方国富强兵的著作翻译过来，广泛传播于天下，使人人得而学之。并主张采用机器生产，加快工商业发展，鼓励商民投资实业，鼓励民办开矿、造船、铁路。对华洋商税赋不平等的关税政策表示了强烈的不满，同时，宣扬了西方议会制度，力主中国应实行君主立宪制。

在《盛世危言》中，他竭力主张速行君主立宪，提出了诸如广办报纸，改革官员选拔制度，重视西学，发展教育，改革科举考试制度等一系列改革主张。最难能可贵的，是他提出了著名的“商战”理论。他认为西方列强侵略中国的目的是要把中国变成他们的“取材之地、牟

利之场”，遂采用“兵战”和“商战”的手段来对付中国，而商战比兵战的手法更为隐密，危害更大，只有以商立国，以工翼商，“欲制西人以自强，莫如振兴商务”。

郑观应认为，“商战”系对应于“兵战”而言。兵战，指军事冲突。商战则指在市场上进行竞争。他认为，学习西方，如果仅仅热衷于购铁舰、建炮台、造枪械、制水雷、设海军、操陆阵，讲求战事，远不如象西方各国那样倾其全力振兴商务。为进行“商战”就必须破除以农为本、以商为末、重本抑末的成见。而进行“商战”，就是从传统的农耕经济转变到现代工业经济，从传统的自给自足的自然经济转变到现代市场经济。

为了全面提高工商业者及相关行政管理者的素质，郑观应要求在中央于六部之外特设商部，分设商务局于各省水陆通薗，由素有声望的绅商为局董，支撑和保护工商业者发展实业，同时，于商务局中兼设商学，分门别类，以教股商子弟。

《盛世危言》一出，朝野震动，各界人士纷纷争阅，求书者络绎不绝，以致一印再印仍不敷需求，甚至科场考试也常以书中所谈时务为题目。

郑观应的《易言》与《盛世危言》，特别是《盛世危言》一书直接启迪了在中国后来历史发展中领导时代潮流的三个人：康有为、孙中山、毛泽东。光绪皇帝1895年也读了他的著作《盛世危言》，还令总理各国事务衙门将该书刷印两千部，分送臣工阅看。

郑观应是一位名符其实的商人兼思想家，仅凭他的商战思想，就足以让他独步古今。我们至今也没有提出一整套符合当今形势需要的商战思想和理论，这就是我们永远跟在人家屁股后面亦步亦趋的根本原因。而早在100年前，商界哲人郑观应就已经为我们打下了思想基础。

谁说商人没有思想，商人不能以其思想改变和影响世界！

（五）上海滩金融老大

1838年，苏州洞庭东山的席品方家里降生了一位男婴，取名正甫，字素贵。其父去世后，席家家境衰落，1857年太平军战事发生后，席正甫从苏州来到上海，在同乡所设小钱庄当学徒。

1860年22岁的席正甫独资开了一家钱庄，1866年当上了英商汇丰银行的跑街。1874年，席正甫代表汇丰银行买办王槐山与清政府商谈福建台湾海防借款事宜，最后，汇丰银行以比当时高得多的利息，借给清政府200万两10年期借款。这笔贷款的成功，开创了汇丰银行政治贷款的先例，将该行从财务窘境中解脱了出来，也使席正甫从此得势，既当上了汇丰银行买办，又受到清朝大臣李鸿章和左宗棠等的赏识。为了获得巨额贷款，他们争相拉拢席正甫，李鸿章还特意上书朝廷，替他保荐官职，席正甫接受了二品衔红顶花翎，又捐了道台一职。但他做官仅仅是为了抬高身价，并未赴京就任实职，他借与清廷的关系和汇丰银行买办的身份，左右逢源，得到了极大的好处。从1874—1890年，清政府向汇丰银行借款17笔，绝大多数是由席正甫一手经办，他由此得到了大量佣金，而汇丰银行通过席正甫的上下沟通，业务也蒸蒸日上，为此对他优渥有加。

19世纪80年代，汇丰银行某大班在买办担保一事上与席正甫发生冲突，席正甫一气之下辞职，汇丰银行总行坚决不允，不仅专门来信挽留，还撤换了该名大班，使席正甫稳坐买办交椅长达30年之久。

席正甫在长达数十年的买办生涯中聚集了大量财产，除投资经营金融业外，还在浦东、南京路、凤阳路一带购置了众多的房产。当时上海钱庄为了获得流动资金，常常向外商银行借款，再用这部分钱放高利贷，贷给大大小小的商号以获取利润，由于席正甫掌管了汇丰银行借款的签字盖章权，成为当时银钱业炙手可热的大红人，几乎所有的钱庄都要求他加入股本，或聘用他介绍的人当助手。同时，席正甫广泛投资和银行业务有联系的钱业、银楼、典当、金号。

1887年，席正甫与严兰卿合资开设了协升钱庄，他还利用自己的社会关系，介绍亲友、熟人进入众多的外商银行，他的一些亲属还担任了洋行买办，致使席氏家族在19世纪末到20世纪初的上海滩成为风云一时的买办世家。当时外商在上海开设的大小银行34家，其中17家由席氏家族担任买办，占据了上海金融界的重要位置，这在近代中国独一无二。由此，洞庭东山人在上海金融业形成了一股强大的势力，各地商人资金短缺，非请洞庭山帮忙不可，因此19世纪末流传着这样一首口谚："徽帮人再狠，见了山上帮，还得忍一忍。"当年盛宣怀做掉胡雪岩，所利用的就是席正甫的力量，没有席家的介入和参与，胡雪岩的金融帝国也不可能在那么短的时间内轰然倒塌。此为后话，暂按下不表。

1904年，席正甫寿终正寝，祭奠之日，从外滩到凤阳路席家，沿途各个路口都搭了白布帐棚，中外商家及一些外国银行的门口，都设置了坛台路祭，公共租界巡捕还武装护送上祭队伍从南京路上通过。死后在上海滩上能够享受如此待遇的买办，也仅席正甫一人而已。

这位威震上海滩的金融买办老大，与也被称为清末"四大买办"的前三位相比，其买办的身份似乎更加名至实归。席家是上海滩真正的金融买办世家，自席正甫开始，席家三代占据上海滩金融买办之首。19世纪末当盛宣怀筹建户部银行时，席正甫凭借席家垄断15家外国银行买办职位所积累的丰富经验，深入指导了盛宣怀的户部银行。席正甫的四个儿子先后投资于户部银行，长子席立功在该行开设了几个股户，户部银行上海分行成立后，席正甫的三子席裕光出任该行副理。后来，户部银行改称大清银行，席裕光任大清银行上海协理，席正甫次子席裕昆任营口分行经理，席正甫六子席裕奎担任汉口分行经理，后来担任汇丰银行副买办长达10年。辛亥革命后，大清银行改组为中国银行，此时，席家成为中国银行的幕后"东家"之一，而席家的幕后"东家"就是汇丰银行。席裕奎在1916年成为日本第三大财阀住友银行的买办，在位长达15年。席家的女婿叶明斋担任了日本横滨正金银行的买办长达21年。据不完全统计，自1874—1949年的75年间，在上

海先后开设的外资银行有20余家，而席氏家族则包揽了其中15家的买办席位。除此之外，席家还是其他江浙财阀系银行的重要股东，上海的钱庄、票号也唯席家的马首是瞻。席正甫的孙子席德懋因为与宋子文友情深厚，进入了由宋子文任总裁的中央银行，任外汇局长、业务局长。席德懋的小女儿席梅英嫁给了宋子文的弟弟宋子良，席德懋的弟弟席德柄，出任中央造币厂厂长，执掌国民政府的发币大权。席家在中国银行体系中的根脉之深，影响力之大，在中国近代史上堪称绝无仅有。席家在中国银行体系中，不仅是“东家”，而且直接把持中国银行的重要业务部门，特别是外汇交易部门。在清末和北京国民政府时代，中国银行就相当于中央银行的地位，是完全独立的民族资本银行。

可见，清末的买办阶层也是错综复杂、行色各异的，其中既有爱国者，更有全身心投入到实业中去的由买办转化为实业家者，也有商人兼思想家者，当然也有名至实归的、纯粹的商人买办。之所以会在同一时期内产生出如此各具不同风格的商人买办，可能与他们各自的家庭背景、人身经历和处世哲学密切相关，当然，这已经不是本书所要探讨的问题了。

四、红顶商人胡雪岩

在中国近代最著名的，且又最令人褒贬不一，最令人感叹、惋惜的，就要数被称为“红顶商人”的胡雪岩及其充满传奇色彩的一生了。

胡雪岩，名胡光墉（公元1823—1885），徽州绩溪人，因在杭州经商，寄居杭州，幼名顺官，字雪岩，著名徽商。初在杭州设银号，后入浙江巡抚幕，为清军筹运饷械，1866年协助左宗棠创办福州船政局，在左宗棠调任陕甘总督后，主持上海采运局局务，为左大借外债，筹供军饷和订购军火，又依仗湘军权势，在各省设立阜康银号20

余处，并经营中药、丝茶业务，操纵江浙商业，资金最高达二千万两以上，是当时的“中国首富”。

胡雪岩幼时家贫，帮人放牛为生，稍长，由人荐往杭州于姓钱肆当学徒，得肆主赏识，擢为跑街。咸丰十年（公元1860），因肆主无后，临终前，以钱庄赠之，乃自开阜康钱庄，并与官场中人往来，成为杭城一大商绅。咸丰十一年（公元1861）十一月，太平军攻杭州，他从上海、宁波购运军火、粮米接济清军。左宗棠任浙江巡抚，委胡雪岩为总管，主持全省钱粮、军饷，因此阜康钱庄获利颇丰。京内外诸公无不以阜康为外库，寄存无算。他还协助左宗棠开办企业，主持上海采运局，兼管福建船政局，经手购买外商机器、军火及邀聘外国技术人员，从中获得大量回佣。他还操纵江浙商业，专营丝、茶出口，操纵市场、垄断金融。至同治十一年（公元1872）阜康钱庄支店达20多处，布及大江南北。资金2000万余两，田地万亩。由于辅助左宗棠有功，曾授江西候补道，赐穿黄马褂，是一个典型的官商。同治十三年（公元1874年），筹设胡庆馀堂雪记国药号，光绪二年（公元1876）于杭州涌金门外购地10余亩建成胶厂。胡庆馀堂雪记药号，以一个熟药局为基础，重金聘请浙江名医，收集古方，总结经验，选配出丸散膏丹及胶露油酒的验方400余个，精制成药，便于携带和服用。其时，战争频仍，疫疠流行，“胡氏辟瘟丹”、“诸葛行军散”、“八宝红灵丹”等药品备受欢迎。此后，胡光墉亲书“戒欺”字匾，教诫职工“药业关系性命，尤为万不可欺”，“采办务真，修制务精”。其所用药材，直接向产地选购，并自设养鹿园。且招牌为“真不二价”胡庆馀堂现为国内规模较大的全面配制中成药的国药号，饮誉中外，对中国医药事业发展起了推动作用。

任何事物都有盛极而衰的过程。正当胡雪岩春风得意，意欲再展宏图之际，一场绞杀胡雪岩的大网已经悄悄张开。光绪八年（公元1882），胡雪岩在上海开办蚕丝厂，耗银2000万两，生丝价格日跌，据他观察，主要原因是华商各自为战，被洋人控制了价格权，胡雪岩高调坐庄。百年企业史上，第一场中外大商战开始了。开始，胡氏高

价尽收国内新丝数百万担，占据上风。华洋双方都已到忍耐极限，眼见胜负当判，谁知“天象”忽然大变。欧洲意大利生丝突告丰收，接着中法战争爆发，市面剧变，金融危机突然爆发。事已如此，胡雪岩已无回天之力。次年夏，被迫贱卖，亏耗1000万两，家资去半，周转不灵，风声四播。各地官僚竞提存款，群起敲诈勒索。十一月，各地商号倒闭，家产变卖，胡庆馀堂易主，宣告关门倒闭。接着，慈禧太后下令革职查抄，严追治罪。胡雪岩遣散姬妾仆从，姬妾仆从宁死都不离开胡雪岩，他的棺木埋于杭州西郊鸬鹚岭下的乱石堆中。1921年纱布交易所建立，也算是给乱坟堆里的胡雪岩一个迟到了30年的告慰。

实际上直接操纵胡雪岩帝国轰然倒塌的幕后黑手正是那些外资银行家们。1883年11月初，胡雪岩有一笔50万两的汇丰银行债务必须偿还，这笔债务让他倍感焦虑。在正常情况下，以胡雪岩的财富规模，决不至于被区区50万两银子难倒。但此时，他的对手们早已给他布下了一张天罗地网，它自己也隐隐地感觉到他这次恐怕难逃劫数。胡雪岩当时的正面敌人就是有着号称“欧洲第六大强权”的英国巴林银行为后台大老板的怡和洋行，此时双方正在围绕生丝生意的霸主地位展开着激烈的较量。

1882年初春，胡雪岩派人深入生丝产地进行仔细调查，发现当年的生丝收成减少，将出现严重的供货不足。他立即抓住这一难得的时机，开始悄悄地在江浙育蚕村镇四处采购生丝，广发定金，控制货源。根据原来的估算5月份生丝收成可能达到8万包，但到了8月份，实际收成只有6万包。于是胡雪岩将上千万两白银全部投入到这场亘古罕见的生丝大决战中。到1882年夏天，它共囤积了2万包生丝，占全部货源的1/3强。为彻底控制价格，它力邀丝业同行组成生丝价格同盟，坚持高价出售，试图一举拿下定价权。果然，发现不出高价就难以买到生丝的怡和洋行，开始请与胡雪岩有关系的人士出面与胡雪岩商量能否做出价格让步，日本商家也找到胡雪岩提出按照当时的市价，再加1000万两白银收购胡雪岩囤积的生丝，只要胡雪岩同意，他就可以唾手可得相当于20亿元人民币的毛利，但胡雪岩还是拒绝了，他要更高

的价格。恰在此时，欧洲的蚕丝获得丰收，欧洲市场已经可以不需要中国市场的蚕丝了。于是到1883年年关时，丝价大跌，胡雪岩试图邀集丝商将来年的新丝再次收尽，但无人响应。这种情形对于胡雪岩就相当不利了。因为，维持价格控制需要高昂的成本，其中包括对加盟丝商的利益补偿、高价收购生丝、提高定金比例、不菲的货栈费用、巨大的融资成本，以及运输、保险、人工都要钱。惊人的资金占用使得胡雪岩的现金流处于日益脆弱的危险之中。这时，一直在暗中伺机干掉胡雪岩的北洋派干将盛宣怀终于看到了机会开始行动了。盛宣怀是李鸿章的亲信，而胡雪岩则是以时任两江总督的左宗棠为后台的。李、左二人早在19世纪70年代在防与塞防之争时就埋下了深刻的矛盾。胡雪岩还是左宗棠收复新疆全境的功臣，没有胡雪岩为左宗棠的军事行动融资1600万两白银，左宗棠无法在收复新疆的战争中获得殊荣。而此时，中法之间又剑拔弩张，左宗棠再次主战，李鸿章再次主和，李鸿章很怕大笔资金再度流入主战派手中，致使北洋系统经费来源不足，因此，他决定先废掉左宗棠的“钱袋子”胡雪岩。于是，盛宣怀想到了一个既能够左右外国银行、又能够控制上海全部钱庄票号、典当铺的人物——中国金融史上最为强大的金融买办帝国的缔造者、来自苏州洞庭东山、前文已有所了解的席正甫。

席正甫与盛宣怀关系密切。李鸿章曾为席正甫搞了一个二品顶戴。席正甫与胡雪岩二人之前并无嫌隙，但是这一次胡雪岩要挑战洋行的在华利益，席正甫自然不能再袖手旁观。于是，正当胡雪岩与洋行在生丝大战中处于僵持不下的关键时刻，上海的银根一天天收紧，大批丝商斩仓出局，丝价直线下跌。9月初，上等生丝每包价格是427两，10月跌为385两，11月进一步下跌为375两。此时，上海各洋行完全停止收购新丝，胡雪岩的资金链终于濒于崩溃。

11月，各地商号倒闭，家产变卖，胡庆馀堂易主，宣告关门倒闭。接着，慈禧太后下令革职查抄，严追治罪。到11月9日，阜康钱庄在杭州和上海的分号遭到挤兑。胡雪岩欠汇丰的50万两白银债务到期也无法延展，胡雪岩只得以阜康钱庄仅存的家底还债。不堪重负的胡

雪岩金融帝国终于在1883年12月1日轰然倒下了。生丝被怡和洋行抄了个大底。

靠着胡庆余堂的微薄收入，胡雪岩凄凉地度过了他的晚年，于光绪十一年（公元1885年），黯然离世。他的棺木埋于杭州西郊鸬鹚岭下的乱石堆中。

显赫一时的一代豪商胡雪岩，终于一贫如洗。他曾经拥有的万贯家财和浮华一生，都没能给后人留下基业与向往。倒是他精心创下的胡庆馀堂，至今仍以其“戒欺”和“真不二价”的优良传统矗立在杭州河坊街上，虽然钦差大人文煜为了保存这座国药国库，帮助胡雪岩接管胡庆馀堂。善良的百姓，至今仍记得他姓胡，并因胡庆馀堂而传颂着胡雪岩的名字。

胡雪岩的经历充满了传奇色彩：他从钱庄一个小伙计开始，通过结交权贵显要，纳粟助赈，为朝廷效犬马之劳；洋务运动中，他聘洋匠、引设备，颇有劳绩；左宗棠出关西征，他筹粮械、借洋款，立下汗马功劳。几经折腾，他便由钱庄伙计一跃成为显赫一时的红顶商人。他构筑了以钱庄、当铺为依托的金融网，开了药店、丝栈，既与洋人做生意也与洋人打商战。

胡雪岩的一生，是非功过褒贬不一。他从扫地、倒尿壶等杂役干起，三年师满后，就因勤劳、踏实成了钱庄正式的伙计。正是在这一时期，胡雪岩靠患难知交王有龄的帮助，一跃而成为杭州一富。

作为一代红顶商人，胡雪岩叱诧商场，写尽人间风流。更令后人称道的是，他为富且仁，善好施，做出众多义举，在赢得胡大善人的美名、黄马褂加身的同时，亦获得了更多的财富。在他的这些义举中，胡庆余堂药号的开办，尤为后人们所称道。

1875年面对战乱、疫病等肆虐，胡雪岩便邀请江浙一带的名医研制出诸葛行军散、八宝红灵丹等药品，赠给曾国藩、左宗棠等部的官兵及受灾区民众。胡庆余堂先后推出了十四大类成药，并免费赠送辟

瘟丹、痧药等民家必备的太平药。到1880年时，胡庆余堂资本达到280万两银子，因而有北有同仁堂，南有庆余堂之称。

1866年，左宗棠由闽浙总督调任陕甘总督，奉命出关西征。胡雪岩通过在上海汇丰银行的任帮办一职的朋友古应春的安排，打算向英国渣打银行借款为左宗棠筹划军费。后在胡雪岩的精心策划下，与渣打银行驻中国地区总经理就利息、期限、偿还方式等细节达成一致。胡雪岩为西征筹得第一笔借款。此后，为助左宗棠西征，胡雪岩先后六次向洋人借款，累计金额为一千八百七十万两白银，而利息占了借款总数的一半。此后，他又在杭州开设了钱塘江义渡，并多次向直隶、陕西、河南、山西等涝旱地区捐款赈灾。到1878年，除了胡雪岩捐运给西征军的药材外，他向各地捐赠的赈灾款估计已达二十万两白银之巨。他还两度赴日本，高价购回流失在日本的中国文物。

胡雪岩的失败自然有其自身的原因，比如，刚愎自用，没有认真调研整个世界主要是欧洲的生丝市场情况，过于相信以往的生意伙伴等，但最主要的一条就是，胡雪岩没有掌握金融高地，单靠囤积生丝试图在贸易上与洋行一较高下是徒劳的，一旦银根紧缩，他的资金链便会立即陷入崩溃的边缘。而外国资本则已经控制了中国的金融制高点，它们已经在中国构建起了相当于中央银行的金融系统，这样一来，它们就控制了整个清国的命运。导致这个结果的根本原因，是作为本国本位货币的白银被国外银行家所控制，一旦本位货币动摇，国家的金融系统必然瘫痪，最终的结果只能是任人宰割。

红顶商人是中国传统社会特有的现象，它是中国传统社会商人群体中一个特殊的群体。他们本为私商，但是，在自己经商的过程中发现：在当时的社会，如果仅凭自己的白手奋斗想实现自己成为巨商的宏图大愿，不仅需要经历常人所难以忍受的来自于官场、商场和民间的种种压力和刁难，而且，只要其间稍有不慎或者遭遇到天灾人祸，自己通过辛勤努力得到的财富甚至身家性命，在顷刻之间就可能化为乌有甚至家破人亡。我们前面已经认识的沈万三之辈就是典型的例

子。因而，他们在获得一定的财富和声望之后，便会不遗余力地通过各种途径寻求政府或者某些官员的庇护和照应。所谓庇护就是当商人遭遇到人祸时，可以得到政府或者官员的保护。所谓照应就是将一些与政府有关的商业机遇透露甚至直接交付给他来承办，以便使其从中获取高额利润，这些利润中当然也包括了这些官员所得到的好处。在经过一段时期的磨合之后，商人又发现，与其仅仅是得到官府或者官员的庇护和照应，还不如自己直接弄个官来做做，岂不更好，那样自己的社会地位不仅随之提高，而且，自己本身也有了一道护身符。于是，他们千方百计地寻找各种机会，比如，通过为政府捐助一些款项，资助一些暂时有困难，但其在官场尚有发展潜力的士子，以求能够通过政府对他的好感或者某个有实权的官员，经过运作在官场给自己捞个官爵，使自己能够直接跻身于官员之列，哪怕是个候补官员，从此也可以凭借自己这一官半职，结识更多官场中的显贵，以寻找到更大、更强的保护伞，以使自己所从事的事业的更上一层楼，成为人人钦羡的亦商亦官的所谓官商。因为清朝的高官（三品以上）的官帽顶上顶着红色的珊瑚珠，因而，清末把享有官员品秩的商人，称之为“红顶商人”。令人感到不解的是，曾几何时，就是这样一类早已被刮进历史风尘中的所谓“红顶商人”，竟然让现代的中国商人们钦羡不已，直至进入21世纪的今天，仍然有人在歌颂、称羡那些早已化为灰尘的中国历史上曾经显赫一时的那些“红顶商人”，这是历史的悲哀，更是中国商人的悲哀。在市场经济已经成为中国和世界发展中不可逆转的潮流的今天，如果商人们仍然在钦羡，甚至渴望自己能够有朝一日也能够成为“红顶商人”，那就说明在当今的社会中，仍然遗存有中国传统社会所遗留下来的残雪和阴霾，重本抑末的传统思想仍然深刻地影响这我们的社会。现实中，国有企业的无序发展，它们对于各类重要行业的垄断行为，浙江出现的“跑商”、吴英现象，仍是影响和阻滞中国民营企业和民间商人发展的不可逾越的鸿沟。这种现象应当引起我们的高度重视与反思。

五、商业行会促大商

（一）行会会馆是前驱

传统的中国社会一向把工商列为四民中的最后一位。因而在传统史学及史料中，也极少提及商人或者商业组织（商业行会），即便原有的一些史料，也因各朝代的屡有变化，而散佚极多，现今残存者绝无而仅有，历来学者只能根据片面的材料来加以臆测。

“行”的名称最初见于记载的为隋代。隋人杜宝所著《大业杂记》“大业元年”条云：“丰都市周八里，通门十二，其内一百二十行，三千余肆，甍瓦齐平，遥望如一榆柳交荫，通衢相注。”元代《河南志》卷一“京城内坊街隅古迹”条载：“唐之南市，隋曰丰都市，东西南北，居二坊之地，其内一百二十行，三千余肆，四壁有四百余店，货贿山积。”依此可知隋代的洛阳各市内，有多数的“行”的存在。这种“行”到唐代仍然存在，而见于记载的也较为广泛。宋敏求所著《长安志》卷八载“次南东市”条载：“市内货财二百二十行。”这些“行”即同业者，每一行实际上就是指一个行业（行当），即从事（贩卖）一个行业（行当）的商人聚集在一条街道或者一段路面做生意，这些经营同一种行业的商铺便组成了“行”。这些咋爱一块儿设立的商店（铺），便成为了同业商店区；这些商店之间逐渐有了相互帮助的义务，同时，因共同的利益在对外交涉上又有了团结协力的必要，于是，就形成了所谓的“行”的组织。

“行”出现于隋也是有其特殊原因的：（1）隋对外贸易日繁，商人为着共同应付这种新市场的要求，遂产生了“行”的组织。（2）隋规定县官不得以本地人充任，而外来县官往往不暗当地民情，只顾抽剥百姓，商人不堪其骚扰，自然组织团体来与之对抗。这些“行”实际上既

有自保之功能，也有共同联合抗外的意思在内。隋代的“行”的组织可以看做中国商人行会组织的前驱和雏形。

“行”既然有对外交涉的职能，就必须要有“行首”，负责协调、处置纠纷和其他事宜。《旧唐书·食货志上》载：

> 元和四年闰三月，京城时用钱，每贯头除十六文，陌内欠钱及有铅、锡钱等，贞元九年三月二十六日敕：陌内欠钱，法当禁断，虑因捉搦，或亦生奸，使人易从，切于不扰。自今以后，有因交关用欠陌钱者，宜令本行头及居停主人、牙人等检查送官，如有容隐，兼许卖物领钱人纠告，其行头、主人、牙人重加科罪，府县所由祗承人等并不须干扰。

“行”内有习惯与行规，为了避免本行之内的恶性竞争，对于本行的商人有一定的限制，比如，对于凡物品的质料、格式都有共同的规定，违背这种规定的同业者将受不到行会的保护，而且各行有各行的隐语，非本行内人不得知晓。

“行”至宋代有空前的发展，各地方都出现了行会组织，而且其种类也愈加复杂。比如已经出现了姜行、纱行、果子行、马行、鲜鱼行、南猪行、北猪行、布行、蟹行、药行、茶行、鱼行、鸡行、花行、银行、丝绢行、肉行等无数的行会。其具体情况在前面的第五章熙攘的街市中已有说明，在此不再赘述。这些“行”可以分为商人行会、手工业行会和职业行会三类。商业行会偏重于货品的买卖，如鱼行、肉行等；手工业行会偏重于工业品的制造，如钉行及鞋行等；职业行会既不是纯粹的商业，也不是以技术为主的手工业行会，而是以某种职业为生的行会，如教学行、乞儿行等。行会还进行对于祖师爷的膜拜、祭祀活动，过年节时，还组织各类水上赛会等娱乐活动。

元明时代，行会制度仍向前发展着。据马可波罗的记载，元代杭州有十二个大规模的手工业行会：

> 在这个城市里面，有十二个不同的手工业行会，并且每个行会的工人占有一万二千所房子。每一所房子至少可以容纳十二人，有些还有容纳二十至三十人之多，——但这不全是老版，还包括有在老版管理下来工作的伙计。这许多工人仍然通通都要有充分的工作做，因为别的许多城市都靠这个城市产出的一切必需品去供给。注

元代职业行会里甚至有妓女行会，负责妓女行业的管理。

到了明代，行会制度得到了新的发展，出现了商帮，关于这方面的情况，前面第六章已有论述，在此亦不再赘述。

到了近代，随着新式商业和新式商人的涌现，特别是西方社会商会制度的被引入中国，中国传统的已有的行会、会馆组织，逐渐转化成为商会组织。

（二）公所发展成商会

清中期，快步发展的商人会馆至道光以后便趋于停滞，而另外一种商人组织——公所却赶上以致超过了会馆。

公所在清前期已有，但不多。如苏州城区康熙时只有一所，雍正、乾隆、嘉庆、道光年间共36所，清后期新建的却有105所，截至清末，已达162所，仅上海就有111所。

会馆与公所是不同的两种组织形态。会馆是外来商帮来某地所建，重在籍贯，一般并不包容经商的土著商人；而公所则是某经商地某一行业的全体商人的共同组织，不论其是否外来还是本地的商人，重在行业，而不分籍贯。从分籍贯到不分籍贯是会馆与公所主要的分野。公所与会馆的另一个不同之处是公所仅提供同业议事办公之所，绝少提供住宿。

公所与会馆等组织相比有几个显著的特征：一是公所打破了狭隘的地域概念，不分籍贯、外地、本地，凡从事同一行业的商人都可以加入同一公所。二是公所原则上以行业命名，或以行业的名字命名，如云锦（纱缎）、七襄（丝绸）、五丰（粮食）等。三是公所中除商人外，还包括当地的手工业者。四是公所中的商人成员，除批发、零售业的行、铺外，还有从事居间的“行”。只要合乎这四个特征就是严格意义上的公所。如北京的临襄会馆，清初原属于临汾、襄陵两县地方商人，嘉庆年间就参加进了房山县的油商，到民国时，虽然仍保留会馆的名称，但实际上已经成为“无分畛域，内外市商，皆联为一体”的公所性质的团体。

公所的基本功能主要包括：（1）通过公所这一组织，制定商品价格、产品质量、负担分配、商业道德方面的行规，以保证产品质量，制定交易规则，禁止不正当竞争。（2）应付日益增多的同业事务。（3）随着西方商品的不断进入中国，对付西方经济势力的竞争，也是公所的一项基本任务。

公所内部还定有行规。如苏州经营银楼的安怀公所所议定的行规十条，有五条是经营方面的，包括了银串的价格议定、对出售假货的惩罚、对银钱货物一时失察误与交易的处置、对于造成亏欠的伙计和从业人员的处理、对于各银楼间的互相监督事宜，等。由此可见，公所已有了行会的性质，其为以后的公会、商会的出现打下了牢固的基础。

随着对外贸易的发展，各通商口岸的公所又有了新的发展：

其一，通商口岸个城市，如上海的公所数量越来越多。

其二，公所中属于近代资产阶级成分的成员逐渐增多。

其三，通商口岸的公所由封闭性逐渐向开放化、开拓化方向发展。

于是，待进入20世纪以后，在中国终于出现了以工商业者为维护自身的利益而组建起来的社会商业团体——商会。商会的建立过程反映了商人组织由单个走向联合，由分散走向统一的历史进程。

最早向国人介绍西方商会，并呼吁中国政府和商人设立商会的是郑观应、陈炽和张謇诸人。郑观应在对西方商会的结构功能认识、了解的基础上，建议各地设立商务局，实质上就是商会。陈炽在他1896年写的《续国富策》中提出应立商部、设商会，以“恤商情、振商务、保商权”。同年，张謇也撰写《商会议》一文，认为如无商会组织，“则商无校能之地”，主张各省设商务总会，各府设分会，并极请督抚“为之主持保护”。除了这些人以外，在戊戌变法期间，康有为也曾多次呈递兴商学、办商报、设商会的条陈。清廷则是在1898年光绪帝谕令各省陆续设立商务局之后，认为商务局不过是徒具商务之虚名的官府衙门，对于振兴商业毫无裨益的情况下，才由地方官员提出应由商人自办商会，以联络商情、开启商智、扩大商权、振兴商务。于是，终于于1902年以后首先在上海出现了“商业会议公所”组织，向成立商会的目标走近了一步。

第一个商业会议公所成立的背景是这样的：1902年初春，英、美、日等国提出续议通商行船条约，企图攫取更多的利益，其间就要进行一系列的涉外商约谈判。中国方面主持其事的是驻沪修订商约大臣盛宣怀，盛宣怀感到面对强硬的对手，若无本国商会可备咨询，头绪茫然，必定吃亏，于是饬令上海道传集各帮首领共同磋商，于短时期内议立总会（商会），为商约谈判提供意见。就这样，上海商业会议公所匆忙出台，严信厚（时为中国通商银行总董）被委为总理，另有副总理两人，到会各帮董事70余人为公所会员，议定了六条章程，时间为1902年2月22日。1903年9月，清廷成立商部，1904年初，即颁行了《商会简明章程》，谕令各省即设立商会。至此，各地商会相继成立。截至1912年，全国已设商务总会、行会998所，同年各地商务代表发起组织中华全国商会联合会，1915年，中华民国政府颁布了新的

《商会法》，规定所有商务总会、分会一律改称总商会、商会。至此，中国近代意义上商会组织才得以确立起来。

商会在成立后的不长的时间内，先后参与了收回权利（保路、保矿）运动和抵制美货运动；参与了1904—1907年清廷的经济法规的制定工作；于1909年筹备成立了商会联合会；于1910年推动组织成立中国实业协会；在清末发生金融危机时，出面维护市场的稳定；等一系列行动。

本章结论

鸦片战争以来，中国的商业和商人开始了由传统的工商业向近代工商业的转型。在这个转型的过程中，在中国的历史舞台上，出现了洋务运动、买办商人和新一代的红顶商人，他们在中国近代历史上演绎出了一幕幕精彩的活剧，扯起了中国近代工商业出海远航的航帆。中国商业行会组织经历了由古代的行——会馆——公所——商会的发展历程，其间跨越了隋、唐、宋、元、明、清等多个朝代，前后走过了1000多年的风雨路程。在经过了无数代人的奋斗之后，在20世纪初，中国近代意义上的商会组织终于在中国大地上生根，这是中国商人千年奋斗的成果，也是中国从此走向现代社会的标志之一。

---

1. 《商人通例》，上海政法大学编印，第二编“商业主体”，第11—14、17页。
2. 朱英：“近代中国民族商业资本的特点与影响”，载《华中师院研究生学报》1985年第1期。
3. 全汉升：《中国行会制度史》，百花文艺出版社2007年8月第1版，第85—86页。

第十章
历史的见证

一、天地之大德曰生

（一）状元勇退办实业

1894年4月24日清晨，北京紫禁城乾清宫西暖阁内，一位参加殿试的来自江苏海门厅长乐镇（今海门市常乐镇）年逾四旬的贡生正在接受光绪帝的诏见。时任协办大学士、军机大臣兼户部尚书翁同龢在一旁向光绪帝介绍着："张謇，江南名士，大孝子呀！"光绪帝望着下跪着的张謇，满面红光，非常高兴，当庭钦点张謇为今科状元，并授予六品翰林院修撰。

这位被翁同龢称为江南名士、大孝子的张謇，在科考的路上已经经历了25年的风雨路程，他曾经连续4次参加会试却次次落第，也曾经一气之下把应考用具统统砸碎，发誓今后再不进考场。也是这位让翁同龢器重的贡生，曾经做了为时近10年的幕僚生涯，若不是因为1884年9月淮军名将吴长庆被李鸿章排挤抑郁而终，张謇可能还不会今天到北京来参加这场会试，也就不可能自此跻身于官场，也就不会有后来的实业大王和大生集团。

张謇的这次折桂不是偶然的，其与清廷统治集团内部的日臻激烈的朋党争斗密不可分。自为光绪帝师以来，翁同龢就一直很郁闷，虽

然贵为帝师，领袖清流，但在与太后支持的北洋大臣兼直隶总督李鸿章集团的争斗中却屡居下风。老战友李鸿藻（协办大学士兼吏部尚书）垮台后，清流派人才凋零，青黄不接，因而，招募和培植人才，就成为了翁同龢的一件大事。早在光绪八年（公元1882年），张謇就开始进入翁同龢的视野。特别是1885年5月，张謇北上顺天府应考乡试期间，翁同龢就与张謇结下了深厚的私人情谊。遗憾的是，张謇在此次中举后的10年间，会试屡次受挫，这次终于如愿以偿，将张謇纳入了清流集团的旗下。

1894年9月，张謇刚中状元5个月后，北洋海军全军覆没，面对首败，清流派联名上《请罪李鸿章公折》，要求朝廷治罪于李鸿章。张謇单独上了《推原祸始，防患未来，请去北洋折》。奏疏中，这位新科状元慷慨激昂，对李鸿章处理朝鲜问题和对日本和战问题的种种错误，进行了淋漓尽致的揭露，并在奏折的最后对李鸿章发出了强烈的控诉：

> 试问以四朝之元老，筹三省之海防，统胜兵精卒五十营，设机场学堂六七处，历时二十年之久，用财数千万之多，一旦有事，但能漫为大言，挟制朝野，曾无一端于可战之地，以善可和之局，稍有人理，能无痛心？

这篇讨李檄文一出，李鸿章被拔去三眼花翎，褫去黄马褂。慈禧被迫以恭亲王奕 替代了李鸿章。但是，到了10月11日，日军已进逼山海关，山海关告急。张謇夜访翁同龢，师徒二人说起时局，只能相对落泪。正当此时，张謇父亲病逝，他马上请假回家奔丧。这一次奔丧，改变了张謇后半生的人生旅途。

在丁忧期间，新科状元静下心来仔细回顾了自己40年的人生之路，前不久令他彻骨铭心的一件事情就像昨天发生的一样映现在了他的脑海里：1894年9月下旬的一天，张謇随文武大臣迎接从颐和园回宫

的慈禧太后。当日恰逢暴雨，路面积水一两尺深，文武官员一个个匍匐在路旁，衣帽尽湿，顶戴上的红缨流下鲜红的水，其中有不少七八十岁的老臣。而慈禧乘轿子经过时，却视若无物，连轿帘也没有掀一下。

这件事给张謇很大的震撼，令他心寒，也浇灭了这位张状元书生意气、挥斥方遒的激情，令他萌生了隐退之念。他在笔记中写到："愿为小民尽稍有知见之心，不愿厕贵人更不值计较之气；愿成一分一毫有用之事，不愿居八命九命可耻之官。"他又想起了生母金氏临终前遗言："科举是出人头地的归宿，为了光耀门楣，一定要追求它，但你性刚语直，最好不要当官。"慈母的遗言，也让他坚定了退出朝廷纷争的决心。

1895年夏天的一天，洋务派首领之一，时任两江总督兼南洋大臣的张之洞来信约张謇去江宁面谈洋务。十多年前，张謇就曾接到张之洞、李鸿章的聘书，但他当时一概予以婉拒，他认为，自己好比大家闺秀，不可草草嫁人。当再次接到张之洞的邀请，作为新科状元，谈的又是洋务，张謇几乎没有任何犹豫立刻动身上路。二张的这次见面，成就了中国商业史上一段千古佳话。

二人进行了两次长谈，交换了许多关于学务商务的看法。张之洞正式邀请张謇"总理通海一带商务"。经过一番思考，张謇下决心要打破世人认为书生只会空谈、负气的陈见，他要做出个样来给人看看。

1895年12月，两江总督张之洞正式委任张謇"总理通海一带商务"。张謇决定先在通州办棉纺厂。

三年丁忧期满后，张謇进京销假，此时，翁同龢已被慈禧勒令告老还乡，张謇在获准复职的第二天，就以"通州纱厂系奏办，手续未完"为由再度请假。当天晚上，他就离开北京前往塘沽返乡了。他在当晚的日记中自嘲："读书卅年，在官半日，身世如此，可笑人也。"

自此，清廷中少了一位朝堂论战的先锋，而商场中却出了一个名震中外的“张南通”。

（二）机枢之发动天地

唐闸俗称唐家闸，位于江苏南通市，原为通扬运河上的一个水闸，因附近有一唐姓人家故名，该地处水运交通之枢纽，交通运输极为方便，但却是个寂寂无名的小地方。

南通盛产棉花，通州棉和海门、崇明的棉花都很有名。唐闸距离南通城六公里，周围一马平川，到处是棉田，周边农家世世代代有纺纱织布的传统，通扬运河在此缓缓流过，港闸河直通长江边的天生码头，舟楫往来，水路十分便利。1896年，当张謇来此买地时，唐闸还很荒凉，地价很低，他在唐闸的陶朱坝一带买下1.7万步地（约68亩），只花了1250两白银，此后，又分六次买下了3.4万多步（约140多亩）。

在唐家闸选定厂址后，张謇为纱厂取名“大生”。“大生”二字源自《易经》上“天地之大德曰生”，他还亲自撰就一副楹联：“机枢之发动乎天地，衣被所及遍我东南”。这幅对联后经翁同龢手笔，道出了张謇实业救国的志向。

大生纱厂初创时，其性质为官招商办，采用当时流行的股份制，每股100两白银，计划招集6000股，募资60万两白银，这60万两白银由南通和上海的董事共同筹集，分别叫“通董”和“沪董”，其中，通董认购四分之一，沪董认购六分之一，张謇自己认购20股，但他自己只能拿出1300两，剩下的700两由他的老朋友沈敬夫替他垫资。可是，沪董们的资金却迟迟不能到位，不久他们又借口集体打起了退堂鼓。其实，他们不愿出资的真实的原因是当时上海几家大纱厂均因种种原因亏损得一塌糊涂，他们担心入股后的钱会打了水漂。不得已，张謇只

得与接替张之洞担任两江总督的刘坤一商量从官方借钱。可是，刘坤一却提出用张之洞任上留下的一批价值60万两白银的纺纱机器作价50万两白银让给张謇。可是，就这样一批被仍在黄浦江边饱受风吹日晒的生锈的机器，也被半路杀出的盛宣怀分去了一半。至于办厂所需的其他资金，这位刘大帅也无能为力了。

就这样，大生纱厂由官招商办变成了官商合办，官方以机器作价25万两白银入股。但当时官商合办的企业几乎都处于亏损或者破产的境况，民间商人无人敢于问津。于是，张謇又与刘坤一商量，改官商合办为绅领商办，官股只按年取息，不问盈亏。

绅领商办实际上与商办没有任何不同，这样一来，张謇虽然可以自己做主了，可是剩下的25万两白银的商股就要靠张謇自己去筹集了。在招股的过程中，张謇饱尝了世态炎凉、人情冷暖。

当初，盛宣怀曾答应帮助筹资25万两白银，双方还订立了合约。但是，当大生纱厂动工后，资金告急，盛宣怀却始终没有兑现当初的承诺。一次，张謇到上海向盛宣怀催款，盛宣怀要张謇为他写字题词，为了能够筹集到款项，张謇只好不辞劳苦，写字两个月，盛宣怀总计卖得两万多两白银。可最后，他仍是一毛不拔。气得张謇恨不得当场跳楼。就这样，张謇在上海奔波了几个月，却连一分钱也没有借到，急得他嘴上起泡，双眼红肿。无奈之下，张謇只得在报纸上刊登广告，在马路旁卖字三天。他明白，此时他已经不是当年慷慨激昂，激越于朝堂之上的张翰林了，而只是一介商人。他在给刘坤一的信中表白道："三载以来，謇之所以忍侮蒙讥，伍生平不伍之人，道生平不道之事，舌瘁而笔凋，昼惭而夜椣者，不知凡几。""若不是经商，我一辈子不会和某些人来往；若不是经商，我一辈子都不会说某些我不屑于说的话。"

就在张謇在上海走投无路之时，在家主持厂务的沈敬夫来信提议，用现有棉花纺纱，用卖纱的收入再买棉花，循环运转，先干起来，如果维持不下去了，再关门不迟。

就这样，1899年5月23日，大生纱厂正式生产。

幸运的是，随后几个月，棉纱价格大涨，大生的资金流开始顺畅，到年底支付官股和商股的利息后，还赢利7.8万两白银。

大生开始走上正常发展的轨道。

大生开机两年后，1901年2月，张謇辞去文正书院的教职，回乡专心打理大生纱厂业务。但是，他平时不怎么过问厂里的具体事务，在和沈敬夫因经营方式发生争吵，沈敬夫提出辞职离开大生之后，张謇的三哥张詧进入大生，此后日常事务就由他掌管，随后，其他大生创业的元老，也逐渐退出了大生的日常经营。

自开工之日起，大生就埋下了一个巨大的隐患。大生厂的股东，除官股外，商股股东很复杂。除了沈敬夫等创业元老外，张謇后来招募的商股，绝大多数来自当地的富商、退休的官员或依靠祖荫的遗老遗少，这些人对纱厂的日常管理没有兴趣，对产业救国更不感兴趣，他们在乎的是自己能否拿到高额的股息。因此，自建厂之初，张謇就与股东们讨价还价，二者达成一种危险的平衡：高息换治权。从1899年正式开机起，大生就很少提取积累，利润几乎全部分红派息，即使当年亏损，不惜借债也要发息。这样做的一个好处就是，张謇对企业有了绝对的决策、领导权，大生的一切事情，包括最为重要的投资决策和资金使用，几乎都是张謇一人拍脑门说了算。这也方便了张謇去实现他的宏图大愿——“营志重于营利”，进而去建设一个新南通。但这种近似乎竭泽而渔的做法，一旦有个风吹草动，企业就无法拿出足够的资金去应对和抵御风险。这也就埋下了二十几年后，大生因资不抵债而被债权人组成的银团接管的悲剧性结局的种子。

自从开机的第一年就赢利后，连续几年大生几乎年年赢利。1903年外纱倾销，上海各纱厂受挫，大生不仅获利，而且继续扩大规模，添了2万多纱锭，仅1905年就赚回了半个工厂。这一年虽然发生了日俄战争，但南通销往东北的关庄布在600万匹以上。大生不得不开足马力，日夜出纱，以满足当地织户的需要。

大生成功的原因有很多，但主要有以下几个方面：

第一，南通一带的气候、土壤都适合棉花生长，此地向来有“种棉卖钱，胜过种稻贩盐”的说法。因为靠近原料产地，大生可以用优惠的价格在本地收到最优质的棉花。张謇和几个董事都出生农家，从小就熟悉棉花的生长规律、年成丰歉，每当白露前后，外地客庄到来之前，他们就已经派人到棉田去估计当年棉花的产量等情况，作出相应的收花政策，或先发制人，或后发制人，或人舍我取，对本地棉花行情有很强的驾驭能力。

第二，南通当地不缺熟练工人，寻常农家女孩十二三岁就会纺纱，唐闸一带妇女多是天足，能长久站立，因而，不愁招不上熟练工人来。

第三，南通地处长江北岸，在长江口和大海之间，三面环水，形似半岛，地理位置独特，战争一般不会波及到这里，产品可以就地消化，不用依仗外销。但这也带来了一个隐患：由于仰仗独特的地理条件，大生一直没有能够建立起一个外部市场的销售网络，本地市场一旦出现问题，就会引发危机，导致产品滞销，直接影响到厂子的生存。

第四，南通工人工资比上海要低很多，成人熟练工人每天工资最多1角钱，固定工人两周发一次工资，学徒、职员每一个月发一次工资。而当时全国工人日平均工资则在1.5角到2角之间。工人工资的低廉，也是大生得以迅速发展的有利要素。

第五，大生在企业管理上形成了制度化。早在开机前，张謇执笔的《厂约》就对自己和几个董事做了分工，各人职责明确，奖惩措施、利润分配方式都有具体的规定，每天下午两点，各部门主管举行例会，所有问题都在这个会上讨论解决。《厂约》甚至对招待客人要用几个菜都有规定，平常饭菜二荤二素，休息天加四碟、二斤酒，另外每月犒劳两次，逢节日或招待来客，八碟、五簋、四小碟、一点，不得超过这个标准。《厂约》之外，还有25个章程，规矩多达195条。

此外，对于职员的发信、写便函、记账，对用笔、用纸、用墨和书写格式都有严格规定。

此外，张謇的个人影响力、当时所处的时机，都是大生得以立足和发展的条件和原因。张謇以状元之名而后经商，他以士绅身份、居官商之间，其在官界、商界、民间，以及在本地的声望是无人可及的，他个人的声望直接带动了大生的名声，这种名人效应，也是经商所不可忽视的资源和力量。19世纪末20世纪初，是中国乃至世界纺织业最为发达的时期，纺织技术、设备和工艺水平都达到了前所未有的高度，特别是1914年第一次世界大战期间，西方列强无暇东顾，给中国民族工业的发展提供了一个空间。这些因素和条件都是中国纺织业和大生得以迅速发展的重要机遇，只要把握住了这个机遇，是可以有所作为的。这一点，我们也可以从本文随后所要向读者推荐的其他几位民族企业家的发家史中略见一斑。

伴随着隆隆的机器声，张謇开始了实现他的“营志重于营利”经商理念的尝试。首先，他联合当地的士绅创办了通海垦牧股份公司，许多流民走进海滩，垦牧定居，10年的时间，以往弥望皆水、浪花飞洒、凫雁成群、獐兔纵横的黄海之滨，已然变成一个阔大无比的棋盘，走近看，每个长方形棋格四面都环绕着小沟渠，沟渠外是纵横交错的道路。垦牧区内不仅人畜两旺，粮棉丰收，还建了多所小学，沿途可以不断听到童声合唱的由张謇创作的《垦牧乡小学校歌》。

为了实现“父教育，母实业”的村落主义的理想，张謇还在南通建立了通州师范学校，并使之成为了江淮地区最大的学堂。学堂的大礼堂正中，悬挂着张謇亲手书写的校训：“艰苦自立，忠实不欺”。

在建设和经营这个学校的过程中，张謇始终亲力亲为。在选址时，他在南通城外寻找合适的校址，最后选中南门外半废的建于明代万历年间的、曾毁于一场火灾的千佛寺，在清理寺院的废墟时，他不忌非议，亲自动手拉倒了一尊佛像，才使工程开了光，工人们才敢跟着动手。学校的测量、设计绘图，都是张謇自己动手。到1903年共建

成平房104间，楼房172间，廊庑116间，可以容纳300多学生。从1903年2月到1909年，张謇几乎都住在通师校园。在1903年2月开学招生之际，他还曾亲自拟定本科生复试题目，在这次监考的教习中就有赫赫大名的国学大师王国维。

为培养多方面人才以振兴实业达救国之目的，张謇还创办了女红传习所、伶工学社等多种教育机构，以适应社会对特殊技艺的需要。这期间，还发生了张謇与苏绣艺术大师沈寿之间一段浪漫故事。

1914年，在旧金山举办的第20届世博会上，苏绣艺术大师沈寿绣制的《耶稣像》荣获金奖，在此次之前，沈寿被张謇盛邀来南通，就任女工传习所所长。此时，正逢沈寿婚姻出现危机，沈寿忧郁成疾，张謇对她非常关心，一面为之医治，同时让她般到环境清静的谦亭静养，并收她为学生，亲自教授诗词。两人朝夕相处，留下了由沈寿口述，张謇笔录而成的苏绣艺术的绝唱——《雪宧绣谱》。期间，沈寿还用自己的落发绣出了张謇手迹《谦亭》，以此表达自己内心的情感。

除此而外，张謇在南通开办了240多所小学、6所专科学校、1座博物馆、1座图书馆、1个气象台、16家慈善团体等大量的公益机构。以至于至今南通还有“一山，一水，一人”的说法。山是狼山，水是濠河，人是张謇。

举办这些公益事业，当然离不开经费，这些经费基本上都来自于大生纱厂。例如，当初开办通州师范学校的经费，大部分来自大生纱厂。纱厂董事会曾作出过决议，原来按照13分分派的纱厂余利，匀出一份，按14份分，一份作为师范的经费。从1903年到1907年，南通师范耗费18万多元，有2/3就来自于这笔钱，令1/3经费则是他和张詧、沈敬夫等人从红利中捐出来的。张謇说过一句话：“家可毁，师范不可毁。”可见，师范在他心目中的地位。

1911年，经张謇提议，通州师范得到通海垦牧公司的450股作为校产，以保证办学经费。1905年和1906年建设植物馆和博物馆，及后来

的动物园时，共花费约4.9万元。南通图书馆，也是由张謇筹款2.6万元建立，每年的年费就要1.5万元。

1905年以及以后，在创办女子师范学校、农校、纺校、医校等时，办学经费也是由张家两兄弟或者大生的三个厂分别负担的。

张謇喜欢京剧，也喜欢昆剧。1919年，他花费2万元在南通创办了一所新式戏曲学校，取名“伶工学社”，请欧阳予倩主持，先后招收过90多名学生，不激进不收学费，而且免费供应食宿，冬夏还发制服，加上教师工资等，每年年费就要1.2万元。他还自筹款7万元（其中大生拨款3.7万元）新建一个大剧场，取名为“更俗剧场”。剧场开幕那天，他亲自升旗，并且为舞台撰写了一副对联：

真者有假，假何必非真，看诸君粉墨登场，领异标新，同博寻常一笑粲；

古或胜今，今亦且成古，叹三代韶英如梦，穷本知变，聊应斟酌百家长。

除了举办学校、图书馆、博物馆等公益设施外，张謇还积极为南京临时政府筹集经费。他以大生一厂的名义就为南京临时政府借款70万两白银，其中第二次1912年2月2日，由他出面向日本三井洋行借款40万两白银，定期6个月，以大生全部地基、房屋、机器和其他财产作抵押，借款合同十条，其中最苛刻的一条是：“该厂嗣后应用之煤炭、木料、机器及一切附属品，有需购买之时，倘三井承办之价与别家不相上下，总须先尽三井商订承办。”

经过张謇十数年的建设，南通的中心区域已由原来的州衙门附近，转移到张謇所建立的新城。旧城民房矮小密集，街道狭窄，宽不过两间，只能通人力车；新城道路宽广，可通汽车，沿着濠河和新城南门外整修的模范路，有南通师范、图书馆、博物苑到更俗剧场、南通俱乐部、有斐旅馆、桃之花旅馆，张謇的“濠南别业”和张詧的“城南

别业”隔河相望，他的濠阳小筑、女工传习所、南通实业银行、绣织局，大体上也都沿着南濠河两岸。1917年张謇兄弟开办了通明电厂，南通用上了电灯。南通在张謇手里迅速变成全国瞩目的模范城。1918年，一个名叫上冢司的日本人来到距离南通六公里的大生厂的所在地唐闸时，这样描述过他在这里看到过的景象：

> 眺望掩映在几个烟囱之间的直冲云霄的大生纱厂的时钟台时，我们仿佛现在才为宏伟的四周的光景而感到震惊。沿河一条街，车水马龙，络绎不绝，人来人往，摩肩接踵，异常热闹，河边停泊着数百民船装卸着货物。所见这般光景，一切的一切都是在活动着的，又是现代化的。

据《南通县图志》载，1920年，唐闸人口近万户，已接近五万人。通扬运河沿岸工厂林立，商业繁荣。在当年国外发行的世界地图中，中国的许多大城市都没有标出，却在南通方位赫然印着“唐家闸”三个字。一个弹丸小镇竟然能够进入世界视野，这在当时的中国是唯一的。可见南通在当时中国乃至世界的地位。这自然要归功于张謇对南通的开发和建设。

这就难怪南通曾经有“江北小上海”之誉，南通被称为全国的“模范县”，1914年在熊希龄做内阁总理时，曾想推广“南通模式”，希望张謇编一本南通自治成绩，分发到全国各地，起示范作用。遗憾的是，一本《南通地方自治十九年之成绩》尚未编完，熊希龄内阁就垮台了，此事也就不了了之。但张謇却因此博得了“张南通”的美誉。

（三）即此粗完一生事

1913年以后，和其他地方的纺织企业一样，大生一厂、二厂连年赢利，兴旺一时，仅1919年两厂赢利就高达380多万两，创下最高纪

录。总计从1914年到1921年的8年间，大生两个厂的利润有1000多万两。此时，大生已拥有纱锭13.7万多枚，进入了自己的黄金时代。1920年至1921年，上海报纸天天刊登大生的股票行情。大生股票非常抢手，但就在这繁荣的表象下面却涌动着不安的暗潮。

1922年，持续走红的纱布市场突然暴跌，棉贵纱贱，亏损蔓延到整个行业。向来赢利的大生一厂亏损39万多两白银，二厂亏损31万两白银；一厂负债709万余两白银，二厂负债125万余两白银，大生由此由盛而衰。

产生这种危机的根源是纱锭生产过剩。1922年以前的数年内，国内棉纺业一直高速膨胀，纱厂由一战前的的55家发展到65家，纱锭由55万枚增加到163万枚。不少在一战曾经撤走的日资纱厂此时又卷土重来，而且其扩张势态凶猛，从战前的5家工厂、11万枚纱锭，增长大批1922年25家、67万枚纱锭。与此同时，国内市场的容纳程度并没有发生多大变化，供过于求的矛盾一直在激化。而这次因生产过剩而发生的危机的导火线是棉贵纱贱。

自19世纪末以来，中国纱厂用棉量逐年上升，一战前仅用棉花143万担，而1922年却直线上升为469万担，因而，国内的棉花种植根本跟不上纱厂对于棉花的需求，加之1921年秋黄河、长江流域普遍发生水灾，棉产量锐减，纱厂之间的原料大战更加激烈，棉贵纱贱导致纺织业内多数企业陷入亏损状态。

作为业内一员的大生同样也逃不出这个大圈。但是，就具体到大生的情况来说，导致大生亏损和资不抵债的根本原因则在大生的内部。

其一，缺乏科学的计划、理财和管理体制。

大生从办厂之日起，基本上就没有基层负责的规定，事无巨细，表面上都要向张謇或张詧请示，但他们对下面的实情并不完全了解，而是盲目地把大生作为了一部提款机。自建厂之日起，以大生为中心

发展起来的企事业，实际上成为了一座“倒金字塔”，对外投资总额高达3300万两白银。张謇以一己之力建设南通新世界，而支撑这一伟业的就是大生集团。大生资本的运用经常要服务于张謇个人的热情和理想，大量资金被抽调到公益事业中。只有输出，没有回报，大生这些年所创立的基础早已不足以支撑。

因为没有计划，大生这些年的投资过快过乱。当时，除了纺纱分厂越开越多外，张謇还向交通、酿酒、榨油、制皂、制铁、电话、印刷出版等各行业全面出击。此外，他所投资举办的诸如教育、文化类公益事业也占去了大生和自己的很大一部分资金。这些投资项目大多经营困难，不仅对主业毫无裨益，而且占用了大生大量资金，并积累起巨大的财务黑洞，严重制约大生的发展，并压垮了大生的脊梁。

其二，杀鸡取卵式的过度分红，抽空了大生的血液。

如前文所述，早在大生厂建厂之初，张謇就与股东们达成一种危险的平衡：高息换治权。从1899年正式开机起，大生就很少提取积累，利润几乎全部分红派息，即使当年亏损，不惜借债也要发息。一战期间，有一年年终结账，大生给股东的息金竟高达50%。在大生创立以来的近30年中，仅官利大生就付出了1348万两白银，而当时一、二厂的股本只有369万两白银，股东所得已数倍于投资。这种违反经济原理的做法，必然抽空大生的血液。

其三，缺乏发展潜力。

大生自创立之日起，就没有建立过完整的公积金制度。公积金又称公司的储备金，是指公司为增强自身财产能力，扩大生产经营和预防意外亏损，依法从公司利润中提取的一种款项，不作为股利分配的部分所得或收益。主要用于弥补公司亏损、扩大公司生产经营、转增公司资本。没有公积金的储备，企业就失去了抗击风险和扩大生产的基础和能力。在大生的利润中，花红、余利占的比重很大，公积金、折旧费很低，长期以来，盈利的大生一、二两厂公积金累计不过120多万两白银（其中60万两白银还以张謇的名义借出去办慈善事业），只

相当于官利的1/3和花红余利的1/9，大生二厂到1913年也就是开始营运的第七年才开始提取公积金，但最少的一年只提取了2000两白银。

其四，内部缺乏科学的管理体制。

大生人才少，管理乱，跑冒滴漏现象严重。大生各实业事无巨细，都要向张家兄弟请示，集团内部缺乏管理机制，没有中层和基层领导层，很容易让人钻空子。各分公司更是人才匮乏，很少有能够独当一面的人才。

其五，资金链缺乏连续性。

大生驻沪事务所的前身是大生沪账房，后来几乎成了整个大生系统的财经中枢、金融调剂中心。大生鼎盛之时，上海等地的银行、钱庄争相给大生上海事务所提供贷款，加上宁绍帮和镇扬帮竞争激烈，他们不怕大生借，只怕大生不来借。那时，大生在银钱业眼里，简直就是香饽饽、摇钱树。大生掌握的现金最多时有两三千万，能透支的款项在五六百万之间。有熟悉当年金融行情的人说，“中国人不以存款方式，而以贷款方式借钱与外商银行的，只有大生一家。”由于借贷便利，大生进入了快速扩张期。但是，到了1921年，大生对外负债已经达400万两，危机开始出现。无奈之下，张謇寻求国外资金的支持，但是，商业银行对于企业所做的只能锦上添花的功夫，而绝不可能雪中送炭。等到1924年，日本的资金始终没有盼来，张謇向美国资本家借款也不成，大生此时已债台高筑，无可挽回地走向衰落。

不过，对于大生所存在的危机和暗潮，作为大生掌舵人的张謇也不是没有警觉，他曾发出过这样的通告：“营业之道，先求稳固，能稳固，即不致失败，即失败亦有边际，企业者不可不知也。大凡失败必在轰轰烈烈之时；今吾通实业正在此时机。唯望吾实业诸君居安思危，持盈保泰；更须坚定守分，此鄙人所希望于诸君者，在长久之道也。”

张謇本来想在来年举办地方自治第25年报告会，全面展示南通地方自治的成绩，不料一场突如其来的暴风雨，将他常引为骄傲、赖以保障南通的许多水利工程摧毁。1922年，在北京、上海报纸举办的成功人物民意测验中，投票选举“最景仰之人物”，张謇得票数最高，他走到了一生的顶峰，这一年正好是他70大寿。也正是这一年，持续走红的市场突然走黑，棉贵纱贱，向来赢利的大生一厂亏损39万多两，二厂亏损31万多两。1922年成为大生由盛转衰的转折点。黄金时代戛然而止，且一去不返。

1922年，投资总额达到3300万元的大生集团出现危机，大生的基础已不足以支撑。到1925年，仅大生一厂的债务就已高达9069000两白银，已经陷入严重的资不抵债的境地。大生被债权人银行和钱庄组成的银团接管，张謇成了名义上的董事长。

退出大生的管理后，张謇仍坚持每日临怀素帖，读《左传》。1926年8月初，已经73岁高龄的张謇，冒着酷暑，拄着拐棍，与人一起在江堤上走了10多公里，观察分析了主要江堤主要的危险地段，并筹备护江保堤的石料。一连几天，张謇筋疲力尽，适逢天气闷热，这位劳碌了一生的老人，再也支撑不住，他倒下了。8月24日，张謇已处于弥留之际。上午10点过后，各方面人士都聚集到张謇的家里，在亲友们含泪的目光中，这位不知疲倦的老人带着遗憾永远地闭上了眼睛。

（四）永怀国士叹无双

张謇去世后，社会各界名流纷纷以撰挽联等方式怀念这位身跨学商两界的无双巨擘。

梁启超挽张謇：

一老不遗，失恸岂唯吾党；

万方多难，招魂怕望江南。

章炳麟挽张謇：

承濂亭薪火之传，能以文章弇科第；

载端木胡连之器，岂因货殖损清名。

黎元洪挽张謇：

仕隐系兴亡，居然成邑成都，代养万民光上国；

安危存语默，堪叹先知先觉，未完七策奠新邦。

于右任挽张謇：

厚殖善亡，愿散资财及当世；

中天胪唱，尚留文采殿前朝。

吴昌硕挽张謇：

许吾为金石，精神自媿衰年，有道乃先书墓碣；

救世曰棉铁，政策纵更变世，此语可长恋国门。

蔡元培挽张謇：

为地方兴教养诸业，继起有人，岂惟孝子慈孙，尤属望南通后进；

以文学名光宣两朝，日记若在，用裨征文考献，当不让常熟遗篇。

黄炎培挽张謇：

物则棉铁，地则江淮，盖其自任天下之重如此。远处着眼，近处着手，凡在后生，宜知勉矣；

早岁文章，壮岁经济，所谓不作第二人想非耶？孰非有我，孰是我有，晚而大觉，尚可憾乎。

厦门大学教授王毓祥挽张謇：

讴歌淮海三千里；

关系东南第一人。

程登科挽张謇：

是实业大家，是教育专家，中外咸钦，岂但鸿胪传第一；

有文章翼世，有道德淑世，江淮共仰，永怀国士叹无双。

张詧挽张謇（兄挽弟）：

七十年兄弟孔怀，经营合趣患难同扶，造成一地方民治雏型，模范博虚名，毕世心情瘁矣；

廿一日阴阳为沴，直到弥留犹提时局，此不仅吾姓家庭气运，纵横弹老泪，他生缘份何如？

胡适这样评价张謇："张季直先生在近代中国史上是一个很伟大的失败的英雄，这是谁都不能否认的。他独立开辟了无数新路，做了三十年的开路先锋，养活了几万人，造福于一方，而影响及于全国。丁文江在张謇追悼会上演说时曾指出：数年前余在美时，美前总统罗斯福死后，凡反对之者，无不交口称誉。今张先生死，平日不赞成他的人，亦无不同声交誉"。

但是，从商人的角度来看，张謇也为商人提供了诸多值得认真汲取的宝贵的经验和教训。

二、沧浪酒魂张弼士

（一）实业兴邦塑商魂

葡萄酒是用新鲜的葡萄或葡萄汁经发酵酿成的酒精饮料，通常分红葡萄酒和白葡萄酒两种，前者是红葡萄带皮浸渍发酵而成，后者是葡萄汁发酵而成的。

葡萄酒出现在中国是西汉时的事情。据《史记·大宛列传》载：西汉建元三年（公元前138年）张骞奉汉武帝之命，出使西域，看到"宛左右以蒲陶为酒，富人藏酒万余石，久者数十岁不败"。随后，"汉使取其实来，于是天子始种苜蓿、蒲陶，肥浇地……"由此可知，西汉中期中原地区的农民已得知葡萄可以酿酒，并将欧亚种葡萄引进中原了。他们在引进葡萄的同时，还招来了酿酒艺人，自西汉始，中国有了西方制法的葡萄酒人。三国时期的魏文帝曹丕说过："且说葡萄，醉酒宿醒。掩露而食；甘而不捐，脆而不辞，冷而不寒，味长汁多，除烦解渴。又酿以为酒，甘于曲糜，善醉而易醒……"，这已对葡萄和葡

萄酒的特性认识得非常清楚了。只是葡萄酒仅限于在贵族中饮用，平民百姓是绝无此口福的。

唐朝贞观十四年（公元640年），唐太宗命交河道行军大总管侯君集率兵平定高昌。高昌历来盛产葡萄，在南北朝时，就向梁朝进贡葡萄。即唐朝破了高昌国后，收集到马乳葡萄放到院中，并且得到了酿酒的技术，唐太宗把技术资料作了修改后酿出了芳香酷烈的葡萄酒，和大臣们共同品尝。可惜这些酿造葡萄酒的手艺没能传下来，而种植葡萄的方法却沿袭了下来，直到120年前的19世纪末位于山东烟台市的一家举世闻名的企业，才酿造出了中国人自己的葡萄酒。

1871年的一天，一位中国商人应邀参加在雅加达法国领事馆的一个酒会，这位中国商人在酒会上品饮法兰西上等葡萄酒时，对其香习习，其味绵绵的法国葡萄酒不忍释杯，赞不绝口。看到这位中国人对葡萄酒如此感兴趣，法国领事就向他讲述了自己的一段经历：

第二次鸦片战争期间，这位法国领事是英法联军的一员。当英法联军占领烟台后，他们发现烟台的山中有大片的野生葡萄，于是，士兵们便用随身携带的小型制酒机，用野生葡萄酿出了葡萄酒。而这些葡萄酒的味道，堪比法国本土的名牌葡萄酒，给这些英法士兵留下了深刻的印象。

说者无心，听者有意。那个法国领事说出的这一段往事，让这位中国商人牢牢地记在了心里。因为，这位中国商人在南洋所掘到的第一桶金就是来自洋酒的销售。

20年后的1891年，当这位中国商人衣锦怀乡被时任登莱青兵备道兼东海关监督的盛宣怀的邀请，到烟台考察招商引资的项目时，他在对烟台的风土人情进行了全面的考察之后，却向这位盛道台提出了一个令这位清末权臣李鸿章的亲信莫名其妙的提议：“我可不可以在这里种葡萄？”当他向这位道台说明此地靠山面海，气候湿润，土质肥沃，确是种葡萄的好地方后，盛宣怀沉吟一阵后说：“我可以给你1000亩荒山种葡萄。”但他马上又问：“但你种葡萄干嘛？”这位中国商人

说："我想酿葡萄酒。"这位盛道台一想，反正酿酒也是办实业，只要在我的地盘上就算我的业绩，因此，他爽快地答应了，并答应提供给他像修路开矿一样的优惠政策。盛道台又问："那你打算给这个葡萄酒厂取个什么名字呢？""张裕！"这位商人脱口而出。看来这位商人对开办葡萄酒厂是早已胸有成竹。

这位向盛道台提出要办葡萄酒厂的商人，就是张裕酿酒公司的创始人、被美国人称为"中国洛克菲勒"的、中国近代著名的爱国企业家、商人张弼士。

张弼士（公元1840～1916年）名振勋，原名肇燮，字弼士，广东省大埔县人。其父张兰轩，清道光秀才，以教书为业兼行医，生有4子，张弼士排行第三。幼时因家贫，弼士随父读书三年即辍学。在一次帮姑父放牛时，牛吃了别人家的秧苗，被人告到了姑父家，姑父气得对他又打又骂。张弼士说："你不要太看不起人，将来我要混好了……"姑父却挖苦他白日做梦，把张弼士气得脸色发青，一气之下，跑回了家。正好碰上一位在南洋经纪当铺做活的乡亲来看他，正在苦闷中的张弼士一下子找到了希望，为了争一口，1856年，他拜别了父亲、母亲和新婚妻子陈氏，只身飘洋过海，到荷兰巴达维亚（今印度尼西亚雅加达），在一家纸行当学徒。在当学徒期间，他裁捆包箱、搬运送货、打扫卫生，样样都干。因为老板欣赏他的诚实品德，便提升他为买手。他还学会了英语、荷兰语与马来语。由于他的勤快、聪颖、好学，博得了老板独女温小姐的青睐，老板不仅让他担任账房，还提出要把自己的女儿许配给张弼士。虽然，张弼士向老板坦诚自己已在国内成婚，但他还是在温家纸行举办了平生第二次婚礼。后来，随着他的发迹，他至少又举行过7次这样的婚礼。

与温小姐结婚两年后，温老板去世了，温氏纸行也改性了张。他发现不少外国人非常喜欢高档的洋酒，但当地几乎没有高档的洋酒，他果断地调拨部分资金，开设了一家专营各国酒的商行，并获准承包酒税、典当税和一些地区的鸦片烟税，财富日增。同治五年（公元

1866年），先后在荷属巴达维亚（今雅加达）、怡里和英属槟榔屿（今马来西亚槟城）文东埠等地创办裕和、裕兴、亚齐、笠旺垦殖公司，万裕兴、广福轮船公司，东兴矿务公司，日里银行，还在新加坡、巴达维亚、香港等地开设药行等业。其全盛时期，全部资产折银达七八千万两，为海外侨商的首富。

已为巨富的张弼士，很快就引起了英国、荷兰属南洋殖民当局的注意，他们曾多次要给他封官赐爵，都被他婉言谢绝了。他有一个信念："吾生为华人，当为中华民族效力！"衣锦怀乡，实业报国，才是他追求的最高境界。

此时的清政府已处于内忧外患之境地，对于下南洋谋生的众生，根本不问死活，只有在这些华侨的财富与影响日益增长的情况下，清政府才开始正视这些海外的子民。

1893年春，清政府驻英公使龚照瑗奉命考察欧美富国之道，途经新加坡，那时已经拥有庞大的企业帝国的张弼士给予了龚照瑗热情的接待。在接风宴会上，龚照瑗询问张弼士的发财之道，张弼士不假思索地回答："吾于荷属，则法李克，务尽地利；吾于英属，则法白圭，乐观事变。故人弃我取，人取我予；征贵败贱，操奇致赢；力行勤敛，择人任时，能发能收亦如吕尚之谋，孙吴用兵，商鞅行法，若智不足以权变，勇不足以决断，人不能以取予，强不能有所守，终不足以学斯术。吾服膺斯言，本此为务，遂至饶裕，非有异术新法也。"

龚照瑗听完这番理论，啧啧称赞，称张弼士乃天下奇才，盛邀他归国以救祖国于危难。张弼士早存"实业兴邦"之夙愿，当即表示自己有此志向已久，愿君指点。龚照瑗马上致函李鸿章，推荐张弼士为槟榔屿首任领事，获准，不久，清政府又升任他为新加坡总领事。自此，张弼士身兼官商两职，奔走于中国与南洋之间，为实现他的"实业兴邦"之夙愿而奋斗。

1893年张弼士应诏回国，受到光绪帝的召见。自此，他有机会多次上书朝廷，建议振兴商务，具体建议一是设商部，二是开特区，三

是引外资。1903年，清政府终于下诏成立商部，钦命张弼士为商部考察外埠商务大臣。光绪二十五年（公元1898年），李鸿章电召张弼士回国，先后委以粤汉铁路帮办、总办。光绪三十年（公元1904年），清廷慈禧、光绪先后召见张弼士，赏赐侍郎衔，并以三品京堂候补。次年10月，他第三次被召见时，便上书建议招商承办农工路矿，增设各省官商合办铁路和商办铁路支线，提倡抵制洋货，均为清廷采纳，赏赐头品顶戴，补授太仆寺正卿，并被任命为商部考察外埠商务大臣，兼槟榔屿管学大臣，及兼办闽广农工事宜。

至此，张弼士已经奠定了在国内施展其商业才华的基础。

（二）张裕美酒名天下

在张弼士一生中做的最可圈可点的事，就是创办张裕酿酒公司。为什么要起张裕这个名字，张弼士是有他一番想法的：创办张裕公司，在中国葡萄酒产业史上属于破天荒，而且，这还是张弼士在国内创办的第一家企业，犹如新妇生子，一定要起个好名字。创始人姓张，在张弼士所办的二十几个企业里，裕和、裕兴、裕昌、裕益——“裕”字比比皆是，唯独找不到“张”字。因此，叫“张裕”，第一个“张”字寓意为第一、处子之意，而“裕”字则代表了是他张弼士的企业。把它们连起来之意就是：在中国国内的第一家张弼士的企业。

张弼士十分清楚，在中国办企业最难的不是钱，而是能够获得政府的大力支持，如果没有政府的支持，什么事情也办不成。而企业的执照能否顺利办下来，这恰恰是一个关键性的问题。当时企业的性质无非有官督商办、官商合办、商人合股和独资独办四大类，他当然希望是独资独办。但在当时的官僚风气之下，申办这样一家独资企业必须得到清廷的首肯。在他的多方斡旋之下，李鸿章终于为公司亲自批示：“准予专利15年，凡在奉天直隶山东三省地方，无论华洋商民，不准在15年期限内，另有他人仿造，以免篡夺。”

虽然获得准生证，但张弼士心里还是不踏实，他已经计算过，办这一家酒厂，至少要有200万两白银的投入，耗时更是无法预期，如果不把路子铺垫好，到时候半途而废，那损失可就大了。于是，他下决心，必须打通清廷的最高统治者这条路。在1903年慈禧太后召见张弼士时，他顺势奉上一笔厚厚的觐见礼——白银30万两，以贺慈禧太后的68岁寿辰。为此，清廷赏给他一品顶戴，太仆寺正卿职，而且，体恤其年老，特准其见太后与皇帝时可以不跪拜。这一红顶商人的桂冠，无异于为张弼士发了一张在国内投资办厂的通行证。此后，他每做一件事情，总会遇到贵人相助。至今尚悬挂在张裕公司大门上方的“张裕酿酒公司”这六字牌匾，就出自光绪帝老师、当时名满天下的、清末清流派领袖翁同龢之手笔，那六个朴茂凝重、气韵天成的大字，一气呵成，显得不同凡俗，富贵大气。据说当时的润笔费仅为每字50两白银。

在做好了前期的一切准备工作之后，张弼士便开始在烟台海边正式开工建设张裕酒厂。

酿造葡萄酒的要求是“七分葡萄，三分酿造”。首先是要有上好的葡萄作为酿酒的原料。于是，张弼士看着烟台山上漫山遍野的葡萄，就好像看到了一棵棵摇钱树。可是，到了秋天收获的时候，他才发现，这些野生葡萄根本无法酿造出上等的葡萄美酒。这使张弼士一下子心凉了半截，难道这里的土壤无法产出酿造葡萄酒的优质葡萄？可是这里的土壤已经被送到欧洲区做过鉴定，是完全符合种植优质葡萄的呀！

在分析了各国优质葡萄产区的情况后，张弼士决定就像两千年以前张骞第一次从西域引进了食用葡萄那样，他这次也要第二次从西欧引进能酿造葡萄酒的葡萄。但经万里运回来的洋葡萄，栽种不久就大面积死亡。于是，张弼士让人用当地的葡萄枝作为砧木来嫁接，这一嫁接就是十余年，其间失败无数次，直到1906年才获得成功，总共嫁接了葡萄24万多株，124个品种。

在解决了酿酒原料的问题之后，酿造就成为了一个焦点问题。而酿造的关键则是酿酒师的选择。酿酒师是酿酒艺术的灵魂，他们是酿酒的核心技术的掌管者。在张弼士聘选酿酒师的过程中，曾经发生过“三聘酒师”的故事。

张弼士聘请的第一位酿酒师是英国人俄林，可是这位英国酿酒师抵达上海时因拔牙后感染死了。第二次聘请的是荷兰酿酒师雷德聪，但这是个江湖骗子，酿出的酒全是废品。最后，当时奥匈帝国驻山东烟台的领事巴保毛遂自荐，担当了张裕公司的酿酒师，巴保的父亲是一位酿酒专家，曾经发明了葡萄糖度测定表，后人称“巴保糖度表”。巴保在张裕公司工作了18年，主持酿造了高月白兰地、夜光杯、佐谈经、琼瑶浆等15个品种的葡萄酒。

张弼士明白，要想让企业得到长久发展，就必须由自己人掌握酿酒核心技术，而不能完全依赖外国人。于是，他指派侄孙张子章等人道法国等地学习酿造技术，巴保进厂后，他又让他们拜巴保为师。但巴保出于本能的自卫心态，一直没有把酿酒的绝活儿教给他们。张子章为了将巴保的绝活学到手，可谓绞尽脑汁，最后总算偷艺成功，成为中国第一位葡萄酒酿酒大师。1896年，张裕公司酿造出第一批白兰地和葡萄酒，但并没有立即上市销售，而是把逐年生产出来的酒装进地下酒窖的橡木桶贮存，计划至少贮存10年，直到酒的各项指标都合格，达到色纯味醇后再出售。但要将酒贮存这么长时间，必须要有一处适合贮存这些酒的的酒窖。按照要求，酒窖必须低于海平面1米，距离海边不超过100米，总面积2600多平方米。靠近海边，容易造成海水渗透；而要保证低于海平面1米，就必须挖到地下7米的深度。

在酒窖施工过程中，在应对渗漏塌陷问题时，高新聘请的德国工程师两次失败。张弼士选择了他最为信赖的、毕业于槟榔屿圣西维斯学院土木工程专业的张成卿为首任张裕公司的总经理。为了早日建成酒窖，张成卿亲自挑起营建酒窖的重任，一次次失败让张成卿身心交瘁，因过度疲劳，年龄不到四十岁的这位总经理，竟然一夜白头，但

他终于想出了解决方案：采用中国传统的大青石合洋灰水泥拱联改造地窖，蜿蜒而下的螺旋梯也用永不锈蚀的石条铺就。就在这个亚洲第一流的地下大酒窖攻关得胜之日，张成卿却溘然去世，年仅40岁。

大酒窖建成后，酒窖内推进了3只容量为15000公斤的用法国林茂山所产的树龄在百年以上的橡木制成的橡木桶。

酒是酿出来了，可是，当时的中国百姓对这洋玩意儿并不怎么感兴趣，开拓市场，便成为了张弼士的头等大事。

张弼士的眼光首先投向了海上停泊的外国军舰，他们派人先送了一些酒让这些外国大兵免费品尝，等他们习惯了张裕葡萄酒的口味后，便停止了免费品尝。但是，时间一长，大兵们难免酒瘾发作，那时他们就自然地掏腰包购买起这些酒来。这样一来，酒的销量也就上去了。

张弼士自己在外请客时，也指名要喝张裕葡萄酒，在侍者送来酒后，他还要啧啧夸赞这是举世无双的好酒，并让侍者也尝一杯，要侍者连称好酒后才放侍者离开餐桌。同时，通过在报纸上登广告，在车站、码头书画巨幅广告，向各餐馆茶楼赠送印有张裕葡萄酒字样的特制酒杯，等方式来宣传张裕葡萄酒。

为了扩大张裕葡萄酒的影响，张弼士开发出以张裕葡萄酒为配剂的三种鸡尾酒，并把这三种鸡尾酒推广到国内上层社会的酒会、冷餐会和鸡尾酒会上，很快就得到了上流社会的青睐。他还建了一处豪华别墅和花园，专门接待来品尝张裕葡萄酒的贵宾。当时的许多政要都曾在这里留下了足迹或者墨宝。康有为曾于1917年和1927年两次光临张裕做客，并留下诗篇：

1917年的诗云：

深倾张裕葡萄酒，移植丰台芍药花。且避蟹鳌写新句，已忘蒙难征莲华。

1927年诗云：

浅倾张裕葡萄酒，移植丰台芍药花。更读法华写新句，欣于所遇即为家。

在当时为张裕葡萄酒题词的政界名流中，既有黎元洪、袁世凯等，甚至连孙中山先生也为张裕提了词。

那是1912年8月，孙中山先生应袁世凯邀请赴北京议事，由上海水路北行，途径烟台作短暂停留。当月21日，他参观了张裕公司，并为张裕题写了“品重醴泉”四字。这是孙中山先生唯一一次为企业题词。“品”字指酒品，但其间也包含了对张弼士人品的肯定，这既是感谢张弼士当年30万两白银的慷慨捐助，也反映了他们对于“实业兴邦”理念的心灵共鸣。

真正让张裕葡萄酒名留史册的，还是因为它在巴拿马太平洋外国博览会上的不俗表现。

1915年2月，美国政府为庆祝巴拿马运河开凿通航而发起的巴拿马太平洋万国博览会开幕，应美国总统的邀请，民国政府决定选派已经成为工商界领袖人物的张弼士出任“游美商业考察团”团长。年已74岁高龄的张弼士欣然赴会。

在这次博览会上，葡萄酒是个热门展品，在法国、德国等国的展厅陈列的葡萄酒前，参观的人群熙熙攘攘，摩肩接踵，而在张裕葡萄酒的展厅里，却门可罗雀，冷冷清清，几乎所有的外国人都在怀疑——中国人也能生产葡萄酒？于是，中国展团便开始琢磨如何让张裕葡萄酒引起参观者的注意的办法。有一次，一群外国人经过展厅，突然，一瓶葡萄酒被打翻在地，随着葡萄酒瓶子被打碎，葡萄酒的芳香四溢，这群外国人不由得停下了脚步，看展台的中国工作人员立刻主动地向他们介绍张裕葡萄酒的特色，并请他们品尝。一口酒下肚，这群外国人立刻被张裕葡萄酒的醇美的酒香所吸引，交口称赞酒的品质

和味道。一天，张弼士倒了一杯张裕可雅白兰地，请一位法国商人品尝，这位法国商人在法国葡萄酒业很有影响，杯中那琥珀色液体弥漫出来的酒香，令他异常陶醉，回味再三后，他询问张弼士此酒产自哪里，张弼士悠然一笑回答说："中国烟台。"就这样，张裕白兰地好喝的消息立刻被不胫而走，很多人前来品尝，一天有时多达万人。

凭着醇厚的酒香，和上好的口碑，张裕可雅白兰地在本届世博会上一举荣获金质奖章，同时，解百纳、琼瑶浆和雷司令这三种白酒也均获优秀奖。后来，人们将获得金牌的可雅白兰地酒改名为"金奖白兰地"。

张裕葡萄酒在世博会上的一举成名，使已经74岁高龄的张弼士百感交集，他回想起创业时的一波三折，想起那些为了张裕葡萄酒献出了青春，甚至生命的亲人与员工，不禁老泪纵横，他在总结张裕创业史时写道："掷无数之金钱，耗无量之时日，乃能不负初志"；"举杯回首望云烟，一八九二到今天"。

张弼士成为了中国葡萄酒业的先驱，缔造了中国葡萄酒业的百年传奇。

（三）不朽伟业传千古

1915年的美国之行，使张弼士的一生事业达到了顶峰。这次赴美参加世博会，中国代表团受到了时任美国总统伍德罗·威尔逊的邀请，做客白宫，张弼士本人被誉为"中国的洛克菲勒"。

1915年8月2日，张弼士率中国代表团回到上海，他不顾舟车劳顿，立即投入中美银行和中美太平洋汽船公司的筹备工作中去了。次年，为了筹措中美银行资金，张弼士不顾年迈，前往南洋四处接洽，积劳成疾，在巴城病倒。1916年9月，张弼士在巴城溘然病逝，享年75岁。他临终遗言："死葬家乡。"当张弼士的灵柩自巴城过槟榔屿，及

由新加坡至中国香港，英国和荷兰殖民政府皆下半期志哀。英督等香港名流均亲临致祭。孙中山先生特地派人前来祭奠，并献上花圈挽联：“美酒荣获金奖，飘香万国；怪杰赢得人心，流芳千古。”

作为一代巨商，张弼士从海外起家，资产达8000万两白银，而当时的大清国国库收入也只有7000万两白银，张弼士的资产可谓富可敌国；作为实业家，张弼士是在海外成功后，再回国发展，且获得成功的第一人，他创办了我国第一家葡萄酒厂，并成为中国食品行业为数不多的百年老店之一；作为爱国商人，他曾为民国临时政府慷慨捐资30万两白银。因而，张弼士的身上不仅具有中国商人的崇名务实的职业品质，还兼具中国士的强烈的家国意识。他的一生历经清末和民国初年中国历史上两个重要的时期，既能够较为透彻地看清清廷的腐败无能，又能够始终保持一种超然的地位，并广结国内外各类人群，包括以孙中山先生为首的革命党人，是一个能够与时俱进、以务实为重、以创办民族实业为己任的大商家。正如民国政府为张弼士颁布的碑文所云：

雄飞海外，酌注寰中，鼎鼎大名，华裔攸仰，海国倚陶。

三、得道多助荣家业

（一）大江东去浪淘尽

1946年4月24日上午，发生了一件令上海滩震惊的事情——荣氏集团的当家人荣德生被一群不明身份人绑架！1946年8月4日的《大公报》、9月7日的《文汇报》、9月10日的《新闻报》都公开报道了此事。

荣德生在黑暗的世界中呆了34天。在这34天中，他不能看书，也没有纸笔，终日无事，吉凶未卜。但也给了荣德生一生中难得的回忆与思考的时间。朦胧中自己和兄长荣宗敬创办荣氏家业所走过那一幕幕惊心动魄的情景就像放电影一样展现在了眼前。

1.四台石墨起家业

1900年8月，正在八国联军攻打北京之时，25岁的无锡青年荣德生从广东三河口厘金局（税务局）辞职还乡，准备从香港乘船北上。可是，由于北方战乱的原因，北上的航班很少，荣德生不得不滞留在香港等待船期。在每天去码头询问船期时，他发现码头上有很多装卸面粉时洒落下的粉屑，这种现象引起了荣德生的注意。

到达上海后，荣德生和他的27岁的哥哥荣宗敬在商量今后要做什么的时候，荣德生就谈到了他在香港码头看到的码头地上洒落下的面粉粉屑的情景，提出开面粉厂能够赚钱，并且说，面粉主要是供洋人食用，不用纳税，肯定有利可图，同时指出办实业比开钱庄更有钱赚。

做钱庄生意的哥哥荣宗敬，谙熟江南各地的汇兑业务，他也发现在汇款中绝大多数是买卖棉、麦的，其中两家面粉厂的汇款又占大了大半。此时，义和团运动正在北方风起云涌，上海市面萧条，只有北运来的小麦、面粉依然畅销无阻。于是，兄弟俩决定创办自己的面粉厂。正是这个决定，改变了两兄弟的命运，也开启了中国近代商业史上的一个奇迹。

当时，全国只有四家面粉厂：天津贻来牟、芜湖益新、上海的阜丰和增裕，其中两家是中国人办的，两家是外商开的。荣德生通过熟人关系逐家参观，还打听到磨粉设备的价格，美制钢磨需要10余万元，英国与法国机器可以合用，每台2万元。这些钱他们根本拿不出，于是，他们想到了出身江苏太仓富室，家居苏州，他们的父亲荣熙泰的老友，他们的姑丈朱仲甫。

朱仲甫认为，美国的机器太贵，就用法国的石磨，集资3万元，他认一半，另一半由他们兄弟想办法，自出或招股都可以，呈请立案的事情由他来办，具体事项由俩兄弟运作。兄弟俩议定：每人一股各3000元，从荣宗敬开办的广生钱庄拆借，剩余三股总计9000元，在无锡或上海另招。可是，他们四处奔走却无人买账。上海的富豪，热衷的是房地产、典当和钱庄，没有人投资办厂，因为，他们认为，房地产肯定不会赔钱，只能升值，典当和钱庄也是只赚不赔，而投资办厂则将面临众多的风险，如果经营不善或者遇到时局动荡，就会落得个血本无归的下场。无锡的缙绅则不相信办面粉厂能够赚钱。他们不仅处处碰壁，还受了不少的奚落，有人讥笑他们这是自找没趣，干什么不好，非要办面粉厂这种毫无把握的营生。正当兄弟二人一筹莫展之际，他们的族兄荣秉之和两位商场中的朋友各入股3000元，他们都认为面粉比稻米有市场，开面粉厂肯定有前途。这三位的入股解决了荣氏二兄弟开面粉厂的招股问题。

1901年农历二月初八，荣氏兄弟的保兴面粉厂在无锡西门外的太保墩破土动工。这个保兴面粉厂是无锡历史上第二家近代企业。无锡第一家近代工厂是1895年由杨宗濂、杨宗翰兄弟创建的业勤纱厂，它是我国近代史上最早的商办棉纺企业。

保兴面粉厂创建之时，全国开工的面粉厂只有12家，其中民族资本的8家。保兴面粉厂初创时只有4部石磨、3道麦筛、2道粉筛，石磨是法国的，其他机器是英国的，其引擎是当时较为先进的60匹马力发动机。

1902年2月，保兴面粉厂正式投产，一个日夜可以出面粉300包。但当时无锡本地土粉行很多，本地面粉需求只有一二百包，但外销面粉量很大，只是由于市井传言用机器生产出来的面粉颜色很白，里面搀和有毒的洋药，他们只有在白面粉里加上土粉才能卖出去。1903年，随着个别合伙人的退出，荣家兄弟增股2.4万两白银，占了近半数，成为了最大的股东。此时，股本扩大到了5万两白银，又添了新机

器，改名为茂新面粉厂，到1905年，每天已有500两的盈余。兄弟俩也进行了分工：弟德生为工厂的经理，在无锡管理工厂，兄敬宗为批发经理，常驻上海，主管广生钱庄。

荣家兄弟的事业从4部石磨开始，等到石磨改成钢磨，大如圆桌的石磨才宣告退休。1910年石磨被拆下后，先放在厂里，以后移入梅园。四部石磨一共8爿，其中4爿分别为南京和北京的博物馆收藏，留在梅园的4爿，在“文革”中被砸毁。现在梅园“乐农别墅”前的三张石桌，就是用幸存下来的14片碎片按照原样用铁箍箍成的3爿石磨。现已成为中国企业史上的重要文物。

茂新面粉厂包括麦仓、制粉车间、粉库和一栋灰色的三层办公楼。当年，生产出来的面粉打包后就通过转梯从个五楼滑到一楼，然后用小推车推走。厂区紧挨码头，生产出来的面粉就在这个码头装船，运往上海和全国各地。

2.“兵船”面粉打世界

从1906年到1908年，国内小麦减产，美国面粉倾销中国，造成面贵粉贱的局面。1908年，因荣宗敬陷入投机风潮，亏本5万两白银，致使荣家面临第一次经济危机，由荣氏兄弟与他们的父亲一起创办的广生钱庄摇摇欲坠，最后终于歇业，兄弟俩决定从此专心办厂，保茂新和1907年他们与别人合伙在无锡开办的振新纱厂。但到1910年，茂新因为机器新，面粉品质好，营业出现转机，并开始使用绿“兵船”商标，该商标的面粉还在这一年南京举办的南洋劝业会上得了三等奖牌，虽然“兵船”商标直到1923年5月才在商标局正式注册，但其从使用之日起，就成为了茂新的主打品牌，并很快成为面粉业的名牌产品。

1912年，茂新因资金周转困难，原料跟不上，而陷入困境，这是荣氏兄弟创业以来遇到的第二次危机。恰在此时，无锡到了打破川麦，但销售不好，货主急于将货出手，提出愿意以赊欠的方式出卖这批小麦，茂新立刻不失时机地盘下了这批货。靠着这批麦子，茂新顺

利地度过了这次危机。这一年，面粉业兴旺，茂新又添新机器，又建厂房，“兵船”牌面粉开始走俏，成为面粉市场的名牌，其价格超出了阜丰出产的名牌“老车”。茂新成功的奥秘不在机器上，而在对于麦子遴选上，他们对麦子精心挑选，把熟坏麦都剔除去了，剩下的都是颗粒饱满、当年打下的新好麦子。一年下来，茂新不仅还清了所有欠债，还盈余数万两白银。而后，荣氏兄弟又在上海创办了仍然沿用“兵船”商标的福新面粉厂。

福新面粉厂的创办源于1912年面粉旺市局面的刺激：茂新有两个负责办麦和销粉的得力干将浦文汀和王禹卿，他们看到面粉业日益兴旺，便筹划着自己办面粉厂，可是苦于资金不够，荣宗敬得知此事后，不但没有责备浦、王二人，反而提出自己愿意与他们合伙投资办厂，荣家兄弟各出资2万两白银，并且亲自出面，以分期付款的方式向茂生洋行订购机器，1913年福新借用“兵船”品牌，一炮打红，他们以期限为7天的商业汇票做抵押购进麦子，小麦运到上海后的第二天就变成了面粉，此时，批发部已收到预付的货款，兑换汇票的时间上海富富有余。在此极其有利的条件下，福新厂开厂几个月就赚了4万多两白银。之后，福新二厂、三厂、四厂接连出现，后来仅在上海一地就开到了八厂。那时的整个苏州河沿岸，荣家企业的工厂一家接着一家，除了沿用的“兵船”商标外，还增加了一些诸如“牡丹”、“天竹”、“渔翁”、“寿”等品牌。特别是1914年一战爆发以后，荣氏兄弟敏锐地感觉到，世界大战正是这个面粉出口的好时机，果然，自一战爆发以来，外国向茂新订购“兵船”面粉，一次就是几万包，甚至几十万包，“兵船”走向了英、法、澳大利亚和南洋各国，“兵船”面粉成为了中国出口的标准粉。因为，供不应求，“兵船”面粉的价格大大上涨。1926年，“兵船”面粉在美国费城的万国博览会上获得奖状，上海面粉交易所规定以“兵船”为标准粉。

在荣氏兄弟创业之初，中国的面粉业只有寥寥几家，到1915年前也只有73家，而到了1921年就又出现了81家。中国从此从一个面粉输

入国变成了面粉输出国，直到1918年，茂新和福新的扩张势头才慢慢地缓下来。

1913年，茂新拥有美国钢磨24座，日产5500包面粉，1918年又添了12座，日产8000包。因生产不过来，他们租用了无锡惠元面粉厂，称为茂新二厂，1919年又自办了茂新三厂，另外还租用了泰隆和宝新2家面粉厂。当时整个无锡一共才5家面粉厂，荣家就占了4家。而后，他们又在靠近小麦产地的山东济南开办了仍以“兵船”为商标的茂新四厂，商标的颜色也增加了黄、绿、红、蓝、白等不同颜色。为了拓展市场，能够销售出去更多的“兵船”牌面粉，他们采取了诸如提高代销佣金；在面粉袋里放铜圆，作为“彩头”；用比其他企业更大而且布质更好的面粉袋。到1921年，茂新、福新12个面粉厂的粉磨已经达到301部，每日可出面粉76000多袋，占全国面粉产量的23.4%；到1936年，茂新、福新12个厂每日夜可出面粉96500袋，占全国每日夜所出面粉的32.7%。其实，到1919年，茂新、福新就已经成为中国面粉业的龙头老大，荣氏兄弟“面粉大王”的名声一夜之间传遍大江南北。

3.衣食拥有半天下

荣家兄弟在开办面粉业的同时，早在1905年，他们就和同族的荣瑞馨等人合伙在无锡开办振新纱厂，1907年2月开车，所产的“球鹤”牌纱曾经风行无锡、常州等地。1915年，在退出振新纱厂后，荣氏兄弟开办了以他们兄弟为主的、总投资达30万元的申新纺织无限公司。1916年厂子开车时只有12960枚纱锭，由于赶上了中国纺织业的黄金时代，1919年，他们买下日商“恒昌源”，改为申新二厂，同年，集资150万在无锡筹办申新三厂，但由于荣瑞馨的阻挠，在费了一番周折后，才于1922年1月底正式开车出纱。申新三厂横跨无锡的梁清溪河两岸，东岸是纱厂、布厂，西岸是公事房、职员宿舍及发电、轧花、修机等部门，两岸之间有桥相通。这里南通太湖，北邻运河，距离铁路线很

近，进出货物都很方便。工厂鼎盛时，工人达6000人，职员120多人，并且创造出了劳工自治区等新试验成果。

到1922年，荣氏兄弟旗下的面粉厂已经发展到12个，有员工2025人，截止1921年，荣家的纺织厂已有了4个，有员工10850人，19万枚纱锭，日出纱500件，布6000匹。

1919年，荣宗敬在上海江西路58号买下了二亩八分地，1921年造起一座英国城堡式的办公大楼，称为“三新大厦”，建筑耗资35万元。

荣氏企业有着比较独特的管理体系：总公司下面有两个账房，其中，一个外账房，办理进货、出货的手续单据，并向各厂回报；另一个银账房，专管银钱出纳和资金周转。茂新、福新、申新各厂分别管理，会计独立，各有股本，照股分红，厂长总览厂务，分别负责，但各厂的采购和销售成品，都要通过总公司。每天中午，上海的各厂长一定都要到总公司向总经理请示，总公司俨然就是整个公司的中枢神经和运作的枢纽。而握有总公司实权的则就是荣宗敬。当时，国内舆论界把荣家兄弟誉为实业界的“骑士”，日本的小学课本中有专文介绍荣宗敬自强不息的创业故事。荣宗敬也曾豪情万丈地说：“从衣食上讲，我拥有半个中国。”一贯低调的荣德生也不无自豪地说：“事业几满半天下。”

他们这样的豪言壮语，也并非虚夸，到1934年，荣氏兄弟旗下的申新纺织企业就已拥有9个厂，纱锭总数超过55万，还有6万多线锭、5000多台布机，占有全国纱锭总数的20.6%。按其生产能力，每日夜可出纱1000件，出布一万四五千匹，消耗棉花3200担，是中国最大的纺织企业，直接在申新工作的职工至少有三四万人，加上家属和运输、营业等间接依靠申新生活的人，大约在十几万人以上，每天交税万元以上。仅1932年一年之内荣家9个纺织厂织出来的布就有1.0236亿米，可以绕地球赤道2.55圈。申新的“人钟”牌棉纱成为上海华商纱布交易的标准纱样，人钟纱、人钟布、人钟线一度风行于世。申新还自办了《人钟月刊》刊物。除了人钟商标，申新各厂还自创品牌，于

是，“宝塔”、“铁锚”、“龙船”、“仙女”、“美人”、“四平莲”、“好做”、“特别好做”等品牌相继出现。

4．艰辛苦处己最知

荣氏兄弟在创办荣氏集团的过程中，也曾经历了数次危机，其中最大的危机主要有四次。

第一次是遭蒋介石通缉的危机。1927年5月15日晚上，无锡荣宅楼上楼下都贴满了封条，荣家几十口人，全被赶到厨房和车库内。到场的无锡县政府的官员宣布：荣宗敬甘心依附孙传芳，平日拥资作恶，劣迹甚多，着即查封产业，并通令各地军警侦缉逮捕。突如其来的打击，让荣家上下一片混乱，荣德生寻思自己和哥哥并没有得罪过这位蒋某人，他为什么要下此毒手？其实，导致荣家这次灾难的真正原因是当北伐军打到长江下游的时候，虞洽卿等人根据蒋介石的要求，在上海号召各业捐款拥戴北伐军和蒋介石，要求以荣宗敬为首的纱厂认购50万元“二五库券”，可荣宗敬竟敢不买老蒋的账，拒绝认购。正在各处集资欲建立以他为首的国民政府的蒋介石，自然对荣宗敬的拒绝购买“二五库券”的行为勃然大怒，要给他一点颜色看看。正当荣氏兄弟一筹莫展之际，上海的荣公馆迎来了纱联会副会长穆藕初、中国通商银行总经理傅筱庵、中国银行总经理宋汉章、上海银行总经理陈光甫，他们是来劝说荣氏兄弟还是先咽下这口气，按照老蒋的意思去做。客人们走后，荣氏兄弟商量后，决定让荣德生去见国民党元老吴稚晖，请他出面到老蒋那里为荣家说句话。

当荣德生来见吴稚晖时，吴稚晖正与蔡元培谈事，见到荣德生，立刻让他看了一份他发给蒋介石的电报底稿，电报中已经在请求蒋介石对荣家饬查昭雪，免于查封。吴还对荣德生说，后天蒋介石要来上海，他将与蔡元培一道去找他请他对荣家网开一面。荣德生激动得热泪盈眶。临别时，吴稚晖拉着荣德生的手，劝他也得给蒋介石一个面

子，认购了这50万元的库券。荣德生诚恳地表示一切听老先生吩咐。就这样，荣家以破财为代价躲过了这一劫。

第二次危机发生于1934年。1934年前几年，申新就连续出现巨额亏损。亏损的主要原因是市场纱的价格过低。1933年4月申新出产的20支人钟牌纱，每件成本218.33元，市场价却只有204元，每生产一件就要亏损14.33元。此外，赋税太重和荣宗敬的几个儿子投机失败，也都是重要原因。荣宗敬的几个儿子投机洋麦、洋花的亏损就达1200多万元，总公司仅这一项利息支出就在500万元以上。到1934年3月，申新在上海的厂几乎已经全部抵押出去，中国银行、上海储蓄银行等几家关系密切的大银行不肯再放款，只有靠16家与荣家熟悉的钱庄暂时维持。此时，申新负债累计高达6375.9万元，而其全部资产总值不过6898万元，负债的总数已经接近其全部资产总值。到当年6月月底，申新的资金链断了！

风闻申新出事，各路债主纷纷上门。就连平日关系不错的陈光甫、宋汉章因怕荣宗敬支撑不住而倒下，竟在荣公馆陪着荣宗敬通宵熬夜。

已经四面楚歌的荣宗敬不断打长途电话向在苏州的弟弟荣德生求援。荣德生连夜给上海打电话，向银行求救，对方的回答是：有物可商量。于是，荣德生带上家里所有的有价证券，次日凌晨4点赶火车去上海，9点多，他将证券带到中国银行点交，立约签字，先向中国、上海两家银行解押500万元，以缓解申新目前所遭遇的危机。

这次危机并未因荣德生的及时援手而真正结束，更大的危机接踵而至。1936年2月12日，宋子文召集申新三大债权人——中国银行、上海商业储蓄银行和浙江兴业银行开会，在会上，宋子文抛出一份“拯救”申新的计划，该计划的实质就是要将荣氏兄弟扫地出门。宋子文曾当面对荣宗敬说，申新这样困难，他就不用管了，荣家每月的2000元开销由宋子文负担。虽然这次会议最后不欢而散，可是，其结果是宋子文吞并申新的野心最终没有得逞。

1936年秋天，棉花丰收，价格下降，而纱、布价格上扬，市场好转，申新各厂由亏转盈，停工的申新二、五两厂也开了工，荣氏集团终于得到了喘息的机会。

第三次危机，就是转年而至的全面抗战的爆发。1937年冬，日军占领上海，荣家在上海的工厂没有迁出一台粉磨、一枚纱锭，只有荣德生的女婿李国伟掌管的位于武汉的申新四厂和福新五厂迁往了内地。令荣家意想不到的是，荣氏兄弟留守上海的决定让他们付出了惨痛的代价。

当时，申新八厂号称“五新”——新厂房、新机器、新人才、新出数、新产品，并拥有126台最新式的英国精纺机，令日商最为嫉恨。在他们的鼓动下，日军轰炸了申新八厂，投下了18枚炸弹，当场炸死70多人，伤350多人。无锡、上海两地的企业设备被毁被拆，2/3的荣家企业没有了。12月，茂新一厂、申新三厂也被炸，荣家的发祥地茂新变成一片废墟。1938年1月4日，难以忍受日军骚扰的荣宗敬负气离开上海，赴香港。2月10日，荣宗敬因脑出血复发，在香港去世，终年65岁。

1941年，汪伪政权要求荣德生将申新一厂、八厂卖于日本丰田纱厂，遭到荣家的严词拒绝，荣德生的儿子荣尔仁义正词严地说：“我是中国人，绝不把中国产业卖给外国人。”并写下了一副自勉的对联：“心正思无邪，意诚言必中。”太平洋战争爆发后，申新二厂、九厂的花纱仓库被日军封闭。1942年，仓库终于被同意启封，此时，恰遇物价暴涨，币值下跌，汪伪政府以1:2的比价回收法币，荣家乘机抛出陈货，还清所有债务，企业又完全回到荣家手里。

离开上海迁入四川的申新四厂和福新五厂却获得了发展。从1939年到1945年，两个厂仅暗账赢利就达934万元，明账赢利也达到了325万元，到1945年，申新四厂和福新五厂共积储外汇折合美元300多万元。

第四次危机，就是以本文开头所描述的那场绑架事件为开头而展开的一系列危机。荣家总共付出了60多万美元后，才把这次绑架事件摆平。鬓发皆白的荣德生死里逃生，骨瘦如柴，30多天的囚禁生活致使他不能行走，更令他意想不到的是，慈善机关、学校、社会团体都要他捐款或者借款，要求他捐款的仅上海就有50多个团体，还有许多军政要员和自称“失业军警人员”，带有恐吓勒索性质的有数十起，甚至有人多次上门来讨捐款。此事起因是他在脱离险境后对记者说的那句领回余款捐给慈善机关的话。

1948年9月4日，荣宗敬的儿子荣鸿元以“私套外汇、囤积居奇”的罪名被逮捕。在付出了折合50万美元的代价后，荣鸿元仍然被判6个月，缓期2年执行。

1949年5月，荣德生的四子荣毅仁突然以“军粉霉烂案”被上海地方法院起诉，罪名很多，包括“侵占公有财物”、“盗卖公有财物便利入私”等，甚至说东北的国民党军队吃了他的霉烂面粉才打了败仗。原定5月25日开庭，结果由于这天上海解放，结果这个庭没有开成，但在此之前荣家已被敲诈去黄金10条，美元5000元。

这些遭遇，也是促成荣德生在中国的政局发生了天翻地覆的变化后仍选择留守大陆，没有去海外的主要原因。

（二）中华实业大商家

1.创业遵守四原则

荣氏兄弟的企业之所以能够兼为中国面粉业和纺织业的龙头老大，除了得益于时代的机遇之外，更加离不开其优秀的企业经营理念和经营方法。荣宗敬曾对其家族的人说，茂新、福新、申新各厂的发展，得力于他的四项经营原则：

其一，造厂力求其快。1921年以后，中国的纺织业开始走下坡路，从这一年到1931年的10年间，华商纱厂改组、出租、停工、出售、归债权人接管的共有52家，唯有荣家却在不断地收购或添资扩厂。1925年4月，穆藕初创办的德大纱厂归了荣氏兄弟，改为申新五厂。1929年1月，他们购进英商的东方纱厂，改为申新七厂。同年，他们在申新一厂旁边新建申新九厂。同年19月，买进上海厚生纱厂，并为申新六厂。经过这样一番组合、并购，申新9个厂的纱锭达到521500枚，布机5000多台，雄踞全国纱业首位。自中国有纱厂以来，能够买下外国纱厂的中国人，可能唯有荣氏一家。这就是中国企业史上著名的“荣宗敬速度”。

其二，设备力求其新。荣家办厂起初的规模都不大，设备也简陋，但是，他们能随时代的进化而不断地更新设备。他们所购买的恒源昌、东方纱厂本来设备陈旧，可几年后所有旧机器几乎都被更换成新机器。荣宗敬相信外国机器，经常以分期付款的方式向洋行订购机器。1916年，荣家派人到欧美实地考察面粉、纺织工业，在美国订购了最新式的面粉机器。他们认为，只有机器新，管理好，成本低，才能赚钱，否则就要亏本。在引进外国设备上，他们都比较谨慎，重大项目一定派技术人员前去考察，再三比较设备的优劣、价格的高低。为了节约，一般成套设备只引进外国的主机，每套的辅助设备力求自造，需要的时候按照实际情况改进外国进口机器设备。比如，使用美国生产的面粉机，产量、质量都上不去，荣德生组织工程师研究后发现，美国的设备是针对美国小麦杂质少、清麦设备要求不高的特点设计的，而中国麦杂质多、泥灰多，于是他们自己进行改进，加添5号直立打麦机和风箱等装置，同时添加自行仿造的圆筛，增置荞麦机。此后，面粉日产量从2400包提高到3400—3500包，面粉质量也提高了。

其三，开工力求其足。荣氏兄弟在经营中始终坚持一个理念，那就是无月不添新机，无时不在运转，人弃我取，将旧变新，以一文钱做三文钱的事，薄利多做，才是竞胜于市场，获取成功的要诀。因此，荣氏企业始终以“和衷共济，力求进步”为自己的经营作风。因

此，开工力求其足乃荣氏兄弟对荣氏企业旗下的所有工厂提出的严格要求。

其四，扩展力求其多。荣宗敬认为，办厂就和滚雪球一样，只能往前滚，不能停。他的愿望是到自己50岁时拥有50万纱锭，60岁时拥有60万纱锭，70岁时拥有70万纱锭，80岁时拥有80万纱锭。他们扩展企业的秘诀就是一文钱做三文钱的事。

办钱庄出身的荣宗敬，深知企业的融资能力对于企业生存和发展的重要性。他曾对金融界的人说："你有银子，我有锭子，我的锭子不怕你的银子。"他至少以个人名义在7个钱庄、2个银行、1家保险公司有投资，以公司名义在3家银行有投资，这些投资多的几千股，少的也有几十股。他在陈光甫主持的上海储蓄银行开始投资20万，后来增加到45万。他对他的这样的做法解释说：我搭上一万股，就可以用上它们十万、二十万的资金。

荣家企业以快速扩展而闻名，当有人问到荣宗敬为什么人家关厂，而你的厂子却多起来时，荣宗敬一语道出了其中的奥妙："我是有钱就要开厂，人则有钱就分掉。"申新除了股息，一般是不发红利给股东的，每年的盈余都用来扩大再生产。1913年，福新一厂开办时就与股东们约定：三年不提取红利，用来扩大企业，股利也存在厂里生息，以扩大资本。所以，荣氏企业扩充企业基本上不需要添什么新投资，靠滚雪球的办法就可以解决资金问题。申新一厂最初只有30万元股本，到1918年为止，把全部盈余红利30万都加入到股本，只是给股东发了个收条。1919年的盈余红利有80万，分掉了30万，另50万入了股本。1920年盈余红利有975000元，只提出75000元进行分派，其他90万元都加入了股本。1921年盈余60万元，则全部添作了股本。

除了利用金融资本外，荣氏企业还祭出了吸收职工和外界存款的方式来扩大其资本。1927年，荣家企业发出《劝告同仁储蓄宣言》，筹集100万银元作为基金，自办"同仁储蓄部"，吸收职工和外界存款，充分运用生息资本，采取定期储蓄、定期复利储蓄、定期取息储蓄、

零存定期储蓄、零存整取，以及通知储蓄存款、活期储蓄存款、礼券储蓄存款、活期储蓄存款等存款形式。到1928年，荣氏企业在南京、汉口、无锡、济南等地设立了37个分部。

荣氏企业所采取的以上的所有措施和方法，表明他们对于现代企业融资运作的重要性已有了足够的认识。这与张謇的大生企业每年以分红的方式分光盈余的杀鸡取卵的做法，有天壤之别。这也是荣氏企业得以迅速发展，且能一次次渡过难关的重要原因之一。

但是，荣氏企业这样大规模地扩厂，负债经营，也埋下了风险的种子。到1931年，申新负债已达4000多万，其中原因，既有与外国同业间日益激烈竞争，也有税赋负担过重，原料品质不佳，工厂管理不科学，金融方面利率抬高等多重因素。但是，像荣氏企业这样，在短短的十几年间，从一个厂扩大到九个厂，其所依靠的不是其自身的充足的资本，而是依靠举债，如果一旦融资渠道出现问题，必然会引发严重的危机。这也是造成申新1934年危机的根本原因之一。

2.劳工自治无锡梦

荣德生认为，工厂办得好不好主要靠工人，工人的生活安定与否，文化水平的高低，直接影响生产。他推行的惠工政策和劳工自治区，直接反映了他的办厂理念。

1923年，荣德生在申新三厂开始推行职工福利措施。这些措施包括：发生活补贴，上班期间工人免费在厂就餐；垫支服装费用，统一为工人制作服装、被褥，分歧扣款；除花柳病外一律免费医疗；增加假期，每人每月例假3天，假期内放电影、演戏等；只要职工在厂里服务满一年，经主管同意可以休息两星期，服务满十年，可以休息三星期，休息期间工资照发。因公致死发放抚恤费、安葬费50元，一般死亡发丧葬费6元。对于女工产假、职工生老病死、因公致残、职员违反厂规的处罚等都有明确的规定。

劳工自治区分为单身女工、男工及工人、职员家属四个宿舍区，房租由副业生产、膳食下脚、工会补贴等收入拨付。自治区内按区、村、室三级，工人自己推选各级负责人进行管理。内如、铁床、枕头、席子、衣箱等都由厂里供应。自治区辟有园圃，有鱼塘、鸡场、鸽场，工人业余时间可以种植花果蔬菜，养鸡、鸽、兔、鱼。区内还有食堂、浴室、菜场、运动场、公园、戏院、代笔处、职业介绍所、民众茶园、合作社、职工医院、劳工图书馆、公墓等等设施。自治区内设有自治法庭，由工人退出五个裁判委员，解决互相之间的纠纷。

事实证明，这些惠工措施和劳工自治区的设立，有效地激发了工人的生产积极性，1936年生产的每件纱、每匹布，与1933年劳工自治区开办之初相比，成本大大下降，产量却增加了。

在发展工厂的同时，荣德生对无锡的城市化进程也有自己的幻想。1921年，他撰写了《无锡之将来》，1915年发表了《无锡宜拆城以改良地方税》一文，建议无锡向太湖边拓展，把锡山、惠山都涵盖到城中。1927年，他提出“太湖实业港”建设计划，希望疏浚运河，将濒临长江的江阴、濒临太湖的宜兴、长兴、吴兴、吴县、吴江等地连成一片，变成繁盛的大商埠。1946年，他又起草了《今后之无锡》，主张把苏州、无锡常州打成一片，成为一个人口数百万、雄视京沪的大都会；修建由江阴港直达无锡的干路，开辟新的工商区和住宅区，修建舒适的旅馆。建议由社会和政府共同努力在五年内实现这个目标。可惜的是，他的这个大无锡之梦始终未能实现。

除了办实业之外，自办一所综合性大学，是荣德生一个宏大的心愿。1947年10月27日，由荣家独资创办的，完全私立性质的无锡第一所现代意义的大学——江南大学的开学典礼在荣巷临时校址举行。大学分文学、理工、农学三个学院，有农艺、食品、电机、机械、数理等系，以及面粉专修科和工业管理系。

荣德生重金请上海、南京个大学的教授到江南大学兼课，还以优厚的待遇聘请了钱穆、金善宝、牟宗三、韩雁门、唐君毅、朱东润等

专职教授，并把荣巷、梅园的宅子给教授们住。

江南大学采用学分制、学课制和学时制三结合的“三学制度”，强调启发式的教学方法，要求学生学以致用，脚踏实地，从头做起。学生可以申请全免或者半免学费，还提倡勤工助学。实行全校统考，部分院系专业，统一题目，统一考试，只考英文、语文，考卷由校外教授命题。统考成绩优异者有奖，不及格者重考。1952年10月29日，在全国院系调整中，江南大学消失，而此时，荣德生的生命也已经熬到了终点，这年年底，荣德生在无锡谢世，享年77岁。可以告慰荣老的是，改革开放之后，在荣氏家族的多方努力下，江南大学得以恢复旧名，并与其他院校合并，成为教育部直属的重点院校。

3.人间正道是沧桑

1948年下半年，无锡申新三厂部分机器正准备拆迁台湾，荣德生听说后，亲自赶往码头，把机器搬了回来。1949年2月，他派人到苏北解放区考察，无锡解放前后，他每天乘包车在街上露面，表示自己还在无锡。

荣德生不去国外或者台湾的原因一是他从未出过国，对外国没有好感；二是他不愿意抛开亲手开创的事业；三是经过绑架案、荣鸿元案和“军粉霉烂案”，他对国民党已经丧失了信心。

1949年6月2日，上海工商界人士在上海外滩的中国银行大楼4层举行座谈会，荣德生的四子荣毅仁第一次见到了当时的上海市长陈毅。会后，陈毅带着家人公开到荣家做客，与荣毅仁交朋友。此事在上海工商界引起强烈反响，稳定了上海工商界的人心。

此时在上海的荣家企业，已经成了个烂摊子，工厂停工，资金短缺，销路不畅，工人几乎发不出工资，一些申新六厂的女工直接找到荣毅仁家，堵在荣家的客厅门口讨要工资。陈毅得知此事后，马上找

总工会的负责人前去疏通，并帮助厂里申请了贷款，让他们暂渡难关。让荣家上下感念不已。

不久，荣毅仁提出“加工订货”的建议，得到当时的中央财委主任陈云的高度重视，很快在全国推行这一办法。

1951年底，在“三反五反”运动中，陈毅将荣毅仁划为“基本守法户”，上报中央后，毛泽东亲自过问，将荣毅仁归为“完全守法户”，使荣毅仁安然过关。

1954年，荣毅仁带头响应公私合营的政策，荣家发展了半个世纪的产业，变为国家所有。当年，申新集团成立，荣毅仁担任总经理。1956年1月10日，毛泽东亲自视察公私合营企业上海申新九厂集团，自此以后，荣毅仁被称为“红色资本家”。之后不久，荣毅仁被推选为上海市副市长。1959年，赴京担任纺织工业部部长。30年后，荣毅仁又离开自己一手创办的中信集团，当选为中华人民共和国副主席。

荣氏兄弟是地地道道草根出身的实业家，兄弟二人经过多年打拼，成为全中国最大的民族企业集团。荣家打破了“富不过三代”的财富魔咒，至今，荣氏家族及其关联企业仍然活跃在中国内地及世界各地。这就是荣家的历史。正如荣德生生前所说：

> 天道变，世道不变。

我们似乎可以从中找出一些令我们感悟的东西！

四、百货商业之先驱

（一）淘金换来锦衣归

1874年中秋的一个凌晨，中国广东香山沙涌村边的一个草垛上，一名14岁男孩在和他的堂哥经过了一整夜的激烈讨论之后，作出了一个决定他今后一生命运的决定：离开家乡，到澳大利亚悉尼淘金。

几天前，这个小孩的父亲马在明在离开家乡14年后第一次给家里带回了200元钱。当年父亲离开家乡时，这个名叫马应彪的男孩还没有出世，母亲含辛茹苦把他拉扯大，还让这孩子读了三年私塾。失学后的马应彪靠在街头巷尾捡粪，到河里捉鱼虾，来换回几个钱养活母亲和外婆。这次第一次收到父亲捎回来的钱，激起了小马新的希望，在与堂哥商定后，他踏上了寻父与淘金之路。

到达悉尼后两兄弟才发现，要寻找小马的父亲简直是大海捞针，几乎不可能。他们只好在澳大利亚新南威尔士州的磨哩矿山与别人一起挖金矿。但小马发现，中国人在这里很难生存，更不要说发财了。他一时陷入了无边的茫然之中。

当时香蕉在澳大利亚很畅销，许多侨民就试着种植香蕉，结果大获丰收。但马应彪没有跟风，他在悉尼附近开辟了一块菜地，自产自销蔬菜，但因他不会英文，失去了许多客户。后经一位老乡介绍，小马到一家爱尔兰人开的菜场打工，这家菜场的女老板会将广东话，小马要求管三顿饭，不取分文，但每天要有人教自己一小时英语。女老板不仅答应了他的要求，还让自己的女儿亲自给小马上课。小马终于掌握了英语，开始独自到菜场做买卖。半年间，他不仅掌握了一套行商的技巧，还认识了不少朋友。

离开女老板后，小马继续种菜，他用英文标注菜名、价格，用英语交流，他是生意做得很火，后来他干脆做起了蔬菜代销行当，专营蔬菜代销。

这时，家乡开始有人前来投奔，随着人数的增多，他决定联合族人成立一个批发公司。这样，马应彪又成为了来自广东香山菜农的最为信任的代理商。1880年初，马应彪以族人的菜铺为基础，创办了“永生果栏合伙公司”，并且主动提出与另外两家香山老乡开办的蔬菜瓜果

档联手成立了一家更大的新公司——“生安泰”，自此，“生安泰”几乎垄断了悉尼所有的菜果生意，公司获得了更加稳定的利润。

为了适应悉尼日益成为国际化都市的需要，在马应彪的提议下，他们开始经营澳大利亚与中国香港之间的蔬菜瓜果贸易。不久，公司便拥有了6艘往返于澳大利亚和中国香港之间的海船，每周都有来自香港的干鲜蔬果到悉尼。据统计，“生安泰”一年的纯利润可达到4万英镑。澳大利亚的华人报纸开始纷纷报道马应彪成功的创业故事。马应彪的父亲马在明也听到了这些消息，他带着报纸到悉尼寻亲，父子见面后抱头痛哭，百感交集，不久，马应彪就将父亲送回家与母亲团聚。

从1874年到1890年，前后16年的时间，马应彪经过自己的奋力打拼，不仅找到了父亲，还打下了一片属于自己的天地。直到此时，他感觉到自己应当回家看看了。从此，在中国商场上横空出世了一位“中国百货大王”。

（二）探亲赢得美人心

1890年夏天，在澳大利亚已经功成名就的马应彪和一位澳大利亚的华人牧师周容成结伴一起回国。

周荣成牧师与马应彪是多年的至交。当年在开采金矿时，淘金辛苦，父亲又不知音信，前途无望的马应彪，曾经对自己的未来心灰意冷，十分沮丧。这时，正在附近传教的周牧师，以上帝的名义给了他很多安慰与帮助。知情重义的马应彪始终铭记着这份恩情，自己发达后依然与周牧师保持着来往。这次周牧师想回香港，马应彪便邀周牧师同行。

周牧师这次到香港，一来是要拜访香港圣公会神学院、自己的道友兼朋友霍静山。而马应彪也有心考察一下香港的市场，16年前经过

香港赴澳洲时，来去匆匆，对香港几乎没有印象，但现在每天都与这边有贸易往来，极有必要对香港的情况进行一次认真地考察。

船抵达香港后，周牧师热情地邀请马应彪一起去霍家，认为霍静山为人非常好，相识以后会对他在香港的发展有帮助。

当周牧师带着马应彪来到霍家时，霍牧师不在家，霍家19岁的二小姐霍庆棠接待的他们。霍庆棠一面请他们喝茶，一面派人去请她父亲回来。她主动与他们攀谈，询问澳大利亚那边的情形。大方、干练的霍小姐给马应彪留下了深刻的印象。

在从香港的回家途中，马应彪偶遇一位比马应彪小几岁的香山老乡，他刚从香港西医学院毕业，却因为没有外国国籍而无法在港澳行医，被迫回广州开药店。一路上，此人与马应彪侃侃而谈，从行医救人到实业济民，再到富国强兵，几乎无所不知，无所不谈。他所说的四大富国之本："人能尽其才，地能尽其利，物能尽其用，货能畅其行"的道理，让马应彪热血沸腾，跃跃欲试。临别时，马应彪握着他的手说："以后但凡有用得着我的地方，尽管开口。"几年后，此人创立兴中会，马应彪立即加入并迅速成为了骨干。此人不是别人，正是22年后出任中华民国第一任临时大总统的孙中山先生。

1890年冬天，马应彪在香港创立了永昌泰金山庄，帮助华侨代办出国、入境、汇款等事务。此后几年，马应彪都在香港、澳大利亚两地奔波。

19世纪90年代初期，澳大利亚政府开始限制华人种植香蕉，让"生安泰"的蔬果生意大受影响，马应彪决定结束澳大利亚生意，回国创业。1894年秋，马应彪在"生安泰"退股，换回一袋金粒。这是他在澳大利亚苦干20年的血汗钱。

在回国前的饯别宴会上，马应彪向这些与自己曾经一起奋斗过的兄弟们，提出一个大胆的建议：在香港大家联手开一家为中国人服务的百货公司。当时香港的零售业，只有卡莲佛一枝独秀，其顾客主要

是洋人和富有的华人，而且，当时华人店铺的商品没有明码标价，买卖时漫天要价、就地还钱。可是，他的这个建议却遭到了在场朋友的反对。他们认为，百货公司这种商业形式不符合华人的消费习惯，而且会得罪当地的商贩，得不偿失。马应彪只好告别这些曾经生死与共的朋友，回到香港准备凭借自己的力量办一家为中国平民服务的百货商店。

回到香港后，马应彪开始操办与霍小姐的婚事。自从那次在霍家与霍小姐相识后，二人心心相映，一见钟情，彼此皆表达了对对方的好感。于是，由周荣成牧师做媒，在周牧师和霍小姐的父亲霍静山的谋划下，准备俟条件一成熟，就为他俩举办婚事。这次马应彪结束在澳洲的生意，回到香港再次创业，就打算完成这桩自己多年的心愿，与霍小姐结成伉俪。可是，在采购各种结婚用品的过程中，他与霍小姐东奔西跑，硬是找不到一家能够买齐或者基本采购齐各种用品的商店，这就更加坚定了他在香港开办一家为华人服务的、由华人自己开办的百货公司。自此，马应彪便在新婚夫人霍小姐的帮助下，在香港又在为开辟另一各番天地而拼搏。

（三）先施开创新时代

新婚后的几年之内，马应彪逢人便讲他要再香港开办百货公司的设想，希望能够得到商界的回应。经过数年的不懈努力，到1899年，终于有12个人回应马应彪的提议，其中既有与他一起回国的堂兄弟和香港本地人，也有留在澳大利亚的朋友，以及远在美国的朋友，这些大都是没有从事过零售业的商人。

公司筹集了12股原始股，共集资2.5万元，马应彪是第一大股东，并被推举为公司的首任司理（总经理）。根据马应彪的提议，股东大会将新成立公司命名为："先施"，其中又两层含义，一是英

语“Sincere”（诚实）的译音，二是取自《中庸》“君子之道四”，“盖营业之道，首贵乎诚实”。

在第一次股东大会上，马应彪发表了鼓舞人心的演讲：“英国以商立国，商业主宰国运……美国商人在议会有一席之地，是国家的顶梁柱，之所以能有那样的地位，是因为他们做大事业，不在乎蝇头小利，诚实不欺。中国传统商人斤斤计较，欺瞒顾客，因此为人不屑。我们要成立一家公司，不二价，而且百货齐全。我们就是要从洋人手中夺回利权，以商业救国。”

马应彪在香港皇后大道172号买了两间3层的铺位，总面积约800平方英尺。马应彪顶着股东们反对的压力，将五分之四的资金用于装修门面，而只用剩下的五分之一资金来进货。马应彪这样做是出于这样的考虑：百货公司在当时尚属人们比较生疏的商业模式，先施又是香港第一家由华人开办的百货公司，开业之初，能够吸引怀有好奇心的人们主动上门，乃第一要务，因而，时尚的装饰必不可少。至于流动资金只要一卖出货，马上就可以回流。再者，自己直接从外国进货，不经洋商代办，成本较低，一旦现金回流就可以补货。这样一来，就可以少压现金，而将宝贵的现金用到其他更需要的地方。

1900年1月8日，先施百货开业，开业时，由于事先门脸的装修十分吸引人，上门的顾客很多，但到月底盘存，账面却亏损了。经分析原因主要是顾客进店后看的多买的少。面对挫折，马应彪没有气馁，他决定打破以往一律由店小二站柜台的传统，推出中国第一批女店员。帮他下这个决心的正是他的夫人霍庆棠。可是招聘女店员的广告发出去后，一个月内没有一个女子应聘。在19世纪末20世纪初的中国，没有哪家姑娘愿意冒天下之大不韪，抛头露面站柜台。此时，霍庆棠挺身而出，带着两个小姑子，到先施百货二楼柜台卖起了化妆品。霍庆棠仪态端庄，善于辞令，熟识货品性能，深受顾客欢迎。一时间，“姑嫂售货”的消息传遍香港，许多人特地赶来要亲眼看一看这位大胆的“潮女”。不久，在霍庆棠的影响下，先施又招聘了一批经霍

庆棠亲自挑选的长相标致，语言流利女店员。这样一来，赶来围观女店员的人就更多了。先施大楼前每天都积聚着前来观看先施女店员的人群，造成了先施大楼前的马路上交通堵塞，警察不得不前来维持秩序。如潮水般涌来的顾客让女店员们在冬天里都忙得满头大汗。霍庆棠为了工作方便带头剪去长辫。她在先施公司当售货员期间，勤勤恳恳，任劳任怨，一直到生下第五个儿子时才辞职回家。

自此，先施公司情况大为好转，只过了一个月，就扭亏为盈，之后几个月里，营业额开始稳步上升。1904年，先施公司派出了第一份红利。1907年，公司分红利后还赢利9万元。马应彪立即建立，用这9万元，再另筹11万元，在新开道路德辅道开一个连通6间、上下4层的新商场。在新商场竣工时，马应彪请人在大楼正面四根大立柱上写了四条标语："香港大市场，环球货品店，始创不二价，诚信名远扬。"

先施第一次打破了中国人已经习惯的商店路商品从不明码标价，买卖双方"漫天要价、就地还钱"的传统，他引进了外国百货店明码实价的销售方法。这一模式在后来的百货公司中得到了继承和发扬。

先施打破了传统商铺不专为顾客设置柜台、货架，而直接将货物堆放在店铺门口和仓库里的传统，首创以建筑物上层做货场，而将货物摆放在货架、柜台上，便于顾客及时选货，买卖货银两讫后，再开收据。这些创新，开创了中国商业史上一个新的时代，为中国百货业留下了百年规范。

20世纪30年代，先施公司首开以促销为目的的时装表演之风，以英国花布制造的女装短衫裤为时装，开香港时装界之先河。

先施首次引入"环球百货"的概念，搜求各国货物。每个月，先施都会派员工去欧洲等地采购最新上市的服饰与食品，用顾客不曾见过的琳琅满目的商品吸引顾客。

先施设立了"一元商品"专柜，把那些残次和积压的商品搭配成价值一元的商品包，任由顾客选购，还设立了一间"一元商品"商店。

先施大量印售可以在各地先施百货公司使用的“通天礼券”，顾客可以凭礼券采购商品。

先施首创集吃喝玩乐于一体的“一站式”营销模式，顾客可以在商场附设的酒店、酒吧、餐厅、台球室内享受娱乐和运动的乐趣。广州的先施粤行旁边建有东亚大酒店，附设有酒吧、餐厅和台球室等娱乐设施供顾客享用。

先施特意安排一批衣冠整齐、精神抖擞、笑容可掬的小伙子站在楼下的前、后、侧门，彬彬有礼地迎送顾客，赢得了顾客的一致好评。

为了提高服务水准，先施成立了一个英语补习班，凡进补习班学习英语的店员，每周二、五晚上停止营业后上课一小时。经过英语培训的员工，既满足了外国顾客的需要，又提高了店员的综合素质，可谓一举两得。

凭着这么许多商业模式的创新点，先施吸引了大批的顾客，许多商人看到先施的成功，纷纷跟进，顷刻之间，德辅道就成为了香港新的商业旺区。

为了能够稳定职工队伍，先施实行了“职工持股”制度：一个职工如果工作成绩良好而连续3年加薪，第4年便不再加；如果这个职工第4年仍继续进步，就动员他投资500元，成为公司的在职股东，享受年终分红。如果员工筹不足款，公司可以帮他补足，但本人至少要拿出100元的底数。股票由公司代管，还清借款本利后可以自己持有。反之，如果这个职工因没有加薪而表现消极，则考虑提拔他的副手，略加工资，逐步取代表现消极者。

先施凭着以上这些中国第一的创新，自然成为了中国华人百货业的鼻祖，它所开创的这一系列的商业新模式，造就了中国百货业的兴起，开创了中国商业一个崭新的时代。

（四）南京路上展风姿

自从1890年在路上结识孙中山先生以来，马应彪就成为了孙中山先生革命的最为坚定的追随者。他一面是先施百货的老板，另一面则是革命党，暗地里为孙中山筹款捐物。1904年，同盟会成立时，马应彪担任庶务长，专管起义急用的军需物资，而这些军需物资，很多都是马应彪自掏腰包，往往是孙中山一张纸条，马应彪就毫不迟疑地从自己的公司里支出钱来交给来人。从1906年到1911年，同盟会发动的多次起义所需的经费，都是通过马应彪转到革命者手中。在推翻清王朝的多次起义和革命中，马应彪对于孙中山先生是有求必应，从不推诿拖延。

辛亥革命成功后，马应彪被委为筹饷委员，为孙中山先生在香港筹款。1912年年初，广东革命党人接到紧急通知赴南京开会，这些匆匆而来的岭南人，一个个衣衫单薄，根本无法抵御南京的寒冷。马应彪闻讯后特地派人送去120多件皮大衣，给在寒流中的同志们送来了温暖。

国民政府成立后，马应彪担任广东省都督府庶务长、财政厅总参议。1917年，孙中山先生遭到北洋政府通缉，危急时刻，马应彪再次出任大元帅府庶务长，事必躬亲。但是，随着革命党人内部时常出现内讧，让对革命本来充满希望和信心的马应彪，逐渐淡出了政坛，从此，全身心投入到实业上来。

南北议和后，离开政治中心的孙中山先生开始积极推动华侨资本回国，发展民族工商业。作为孙中山先生的追随者，马应彪决定继续在内地发展他的大商业计划。他决定在上海设立先施百货分公司。

20世纪初，上海已成为国际化大都市，也是中国的经济中心，只要抢占了上海市场，就等于占据了全国商业的制高点。当时的上海已经有了全是英资外货的惠罗、福利、泰兴和汇司四大百货公司，没有一家能与它们抗衡的华人办的百货公司。

1914年8月的一天上午，马应彪来到了上海南京路实地考察将要建的百货公司的具体位置。因为马应彪很清楚，决定一家大型商场成败的第一要素，就是其所在的位置，因而，如何选址，成为先施来沪的头等大事。

此时，宽不过十几米，长不过两公里的南京路，已是商铺云集，成为了商家寸土必争之地。他在南京路上来回步行目测多次后，看中了南京路、浙江路与广西路之间的一个地方。这里地处十字路口，北面直通火车站，南面又紧靠富人区，这里既可以引来大量的外地旅客，又可以有大量潜在的富人客户。

为了准确掌握该地的人流量，他采取了“取豆数人”的办法，专门派人站在街道南北两边，计算行人数量，过一个人取出一颗豆，连续观察一周后，结果发现靠路北边行人比南边的多。最后，他决定将公司的地址选定在街北边的陶陶居茶楼所在的地方。

陶陶居茶楼是一位英商的地产，他一边开洋行，搞建筑设计，一边做生意地产生意。他十分清楚该地的商业价值，一口价每年租金3万两白银，租期30年。马应彪一口答应，但要求必须由这位英国建筑商亲自负责监督设计，要建成一座南京路上最高的大楼。

1917年10月20日，经过3年的施工，这座巴洛克风格的6层建筑终于矗立在南京路上。大楼的底层专售日用百货，二楼为服装、绸布柜台，三楼出售珠宝首饰、钟表、珍玩等贵重商品，四楼是大件家具、地毯、皮箱等。这些货物都是先施派员工去欧洲等地亲自采办的最新潮的商品，不经洋行代办，货物成本低，款式也新颖。

除了一至四层的销售商品服务外，在大楼的顶层，还有当时上海最豪华的戏院、酒店和高级餐厅，以及宁波滩簧、绍兴戏、京戏、魔术表演等娱乐项目。马应彪把香港的“一站式”服务模式，搬到了上海，并且结合上海本地的特点予以了发扬、光大。这样一个集吃喝玩乐于一体的、内地尚属首例的“一站式”服务商业模式，吸引了无数好奇的上海市民，一时间，整条南京路人山人海，来自上海本地，乃至

杭州、南京等地的人们在此流连忘返，数日不归，大家都要一睹南京路上这一道最为亮丽的风景线。特别是每日入夜后，先施大楼灯火辉煌，霓虹灯闪烁灿烂，人们把先施大楼比作美人西施，称之为“西施公司”。上海先施公司引发了中国商业的一场革命，从根本上改变了内地民众的消费和生活习惯。开业第二年，上海先施营业额就达到439万元。马应彪拿到了相当于投资数额两倍的回报！

上海先施的成功，使得马应彪跻身国内一流实业家的行列，也使人们改变了以往认为广东香山只出买办商人的陈旧看法。1920年，经孙中山先生的引荐，马应彪结识了曾经是革命党人的黑龙江都督吴禄贞，经吴禄贞引荐，3个月后，先施公司哈尔滨分号在哈尔滨也顺利地开张了。

在百货业站稳脚跟后，马应彪开始向金融业挺进。1922年，马应彪与人联手创办了国民商业储蓄银行，总行设于香港中环德辅道中。该行初期实收资本200万元，分为20万股，每股10元。开业后发展迅速，获利丰厚，每年赢利都在20万元以上，此后，该行又在香港九龙及内地的广州、汉口、上海、天津以及新加坡等地开设了分行。被称为“华资经营之银行中后起之健者。”先施公司还开设了保险置业、人寿保险等业务，这在全国也是较之其他公司先行了一步。

为了以中国之货代替洋货，马应彪还在先施公司名下筹建了棉纱、制鞋、饼干、汽水、皮革、五金、机器、玻璃、木器、化妆品等十大工厂，虽然这些工厂都先后倒闭，可是，马应彪作为爱国商人的这种爱国行为，为他赢得了巨大的声誉。

到1929年，先施公司的资产达到1000万元，为创业时的400倍，先施人寿保险有限公司有效的保险额超过2000万元。新加坡、日本、美国都有了马应彪的金山庄分庄。1932年，先施又在澳门开设分公司，建设了一座占地50多亩、共8层楼宇，融百货、银行、酒楼为一身。公司于1935年9月7日建成开业。这个时期是先施公司最为鼎盛的时期。

此后，继马应彪之后，在上海又出现了都是在马应彪的带动下，均由广东香山帮侨商开办的上海永安、上海新新、上海大新三家百货公司，它们与先施公司合称为上海“四大公司”。它们开创了中国现代商业的新局面和新天地。以后的中国百货业，无不是沿袭和继承了这四家百货业的精髓和模式。

马应彪是中国20世纪新式商人的典型代表。

（五）家祭无忘告乃翁

马应彪作为基督徒，多次自掏腰包捐赠善款。1906年、1915年和1923年，这3年广东发生重大洪涝灾害，马应彪都亲自率领救援船只开赴灾区救人赈灾。他还不惜巨资，捐助教育，他为岭南大学捐款兴建“马应彪招待所”，与好友一同捐款兴建“十友堂”，还投资创建该校的农林科学院。马应彪在广州、上海、香港等地，先后捐建了20所中小学校。

可是，就在马应彪步入晚年，享受富贵子孙满堂的天伦之乐之时，日寇的侵华战争彻底打碎了他的晚梦。1937年8月，日寇轰炸上海，不仅炸毁了南京路上先施百货大楼，还炸伤了马应彪的第九子马少聪。先施百货在中国内地开始走下坡路。

1943年，香港沦陷，广州的先施公司落入敌手，香港公司也被迫关闭。马应彪老人非常气闷。

1943年，老人路过香港的寸金桥海关，看到中国旗帜，毅然搭起茅屋居住，以示对祖国的眷念和对日寇的憎恨。

1944年，搭起来的茅屋被飓风吹塌，老人病逝于香港。享年84岁。

一代巨商，带着无尽的遗恨离开了他日夜眷恋的祖国。

若老人在地下有知，我们早就应当把中国抗日胜利的喜讯祭告九泉之下的这位具备了中国商人所有优秀品质的老人。

五、“三大王”传奇一生

（一）煤炭倒爷成大商

1906年深秋的一天下午，上海圣约翰大学18岁的大二学生刘鸿生，毕恭毕敬地站在校长卜舫济的桌前。这位洋校长看着眼前这位漂亮帅气，身材高大的中国少年，缓慢而优雅地叫着这位学生的英文名，说道：“O.S，你是圣约翰的优等生。我们决定报送你到美国留学，把你培养成一个合格的牧师。4年后，你回到上海，专任牧师，兼任本校讲师，月薪150银元，还给你一幢花园洋房。我的孩子，上帝保佑你！”

这件从天而降的意想不到的好事，对于家境穷困的刘鸿生来说，简直就是天上掉下个大馅饼，这位洋校长本以为眼前这位学生会感激涕零，谁知这个穷学生却镇静地回答道：“我要回家和我母亲商量商量。”

当天晚上，当刘鸿生告诉母亲这件事后，母亲一脸自豪地说：“你阿爸地下有知，也会为你高兴的。”

可是，当母亲听到4年学成回来后让他当牧师，而他本人又并不信耶稣，母亲望着他说：“连你自己都不信，你又怎么去布道说服别人信教呢？你自己想清楚，阿妈不会阻拦你。”

第二天，当刘鸿生向这位洋校长表明放弃这次机会的态度时，恼羞成怒的洋校长当即将这位不识抬举的学生开除了。

站在校门外，刘鸿生望着圣约翰大学的牌子，心里明白，只要离开了这里，他的今后唯一的前途就只能是依靠自己下海谋生了。

此时的清政府已在搞预备立宪，并于1905年派出了五大臣出洋考察。在这种大势面前，刘鸿生明白，纳入世界发展的潮流，已成为中国不可逆转的方向，而在上海这个开放得最早，外商、租界最多的十里洋场，要想得到发展的机遇，最佳的选择就是租界。因为，只要那里才能找到发展的机会和希望。于是，两眼一抹黑的刘鸿生，就在公共租界工部局老闸捕房当起了一名教授巡捕们上海官话、每月月薪40元的教员。但小刘坚信，只要进入了租界，迟早会找到机遇。果然，他很快打听到了一个新缺：由洋人控制的租界司法机关“会审公廨”要用一名英文翻译，月薪80元，对于这个能够接触到商界和司法界的难得的职位，不知有多少人盯着，尤其对于像小刘这样中途辍学的学生来说，如果没有具有非常实力的人物来力挺推荐，要想谋得这个职位，简直就是痴人说梦。于是，刘鸿生把宝押在了一个关键性人物的身上，此人是“会审公廨”的总翻译，名叫谢培德。此人只有三十六七岁，社交广泛。刘鸿生得到一个与他单独相处的机会，他用英语与他交流，恭谨有度，投其所好，果被录用。

刘鸿生祖籍定海，出生于上海，祖业就是经商。其祖父刘维忠终身经商，中年时迁居上海，开办了一家戏院“丹桂茶园”。但是，令刘维忠耿耿于怀的是，他的儿子刘贤喜，却不善于生财。刘贤喜在招商局的轮船上做总账房，可他自矜身份，不愿图财，一年的收入还不如一个地位最低的茶房。这让刘维忠十分不满，认为刘家一代不如一代。因此，刘维忠曾经把希望寄托于刘鸿生的身上，这也是促成刘鸿生不愿去终身做牧师的根本原因。刘鸿生认为，在他的身上寄托着刘家祖辈的希望。因而，仅作一名翻译，是刘鸿生所不甘心情愿的。过了几个月后，刘鸿生发现，要想实现承继祖业发家致富，最佳的途径是直接借助于外商企业。他在随时随地地寻找着机会。终于让他捕捉到了一条步入商场的捷径。

刘鸿生祖籍宁波，宁波人在上海聚集的最多，实力也最强，在上海经商的宁波人的同乡会居全国商帮之首，而在上海发大财的人也最多，如叶澄衷、周仰山、朱葆三、虞洽卿等。宁波商人也比较团结、齐心，很愿意帮助同乡。在上海经商的宁波商人中，担任宁波上海同乡会会长的周仰山与刘鸿生的父亲刘贤喜相交不薄，刘鸿生幼时也曾见过他一面。刘鸿生想去求助于这位周老板。

他打听了周仰山的为人，知道他愿意提携后辈。于是，他给周仰山写了一封信，托一位地位不低、声誉颇好的同乡面呈周仰山。信中畅叙幼时见到周仰山时的良好印象，倾诉仰慕之情。并且在周仰山回信后再次写信，提及父亲生前曾一再叮嘱要以周伯伯为至亲，临终又嘱咐以后多听周伯的教诲。终于，颇重情义的周仰山约见了刘鸿生。周仰山看着颇有气度、身材高大的刘鸿生，十分高兴，连说"克安有后，克安有后哇！"在交谈中，刘鸿生面对周仰山痛陈了自己不甘于在租界法庭当一名翻译，实为生计所迫，只是暂时栖身的权宜之计，希望世伯能够为世侄找寻个出路。

周仰山十分高兴，也很乐意为刘鸿生指点迷津，当即提出开平矿务局上海办事处空了跑街的缺，只要凭才智，定可大有作为。并且决定第二天就带他去见开平矿务局上海办事处经理英国人考尔德。考尔德一见刘鸿生，发现这位年轻人仪表不俗，英语流利，谈吐得体，当即决定让刘鸿生明天就上班。

所谓跑街，就是现代的推销员，在开始跑街的时候，刘鸿生就留意察访哪些地方用煤，用多少，时间、季节上有何变化，哪些人在购煤生意中起决定性的作用。不到半年，刘鸿生在上海同行中就找不到对手了。自刘鸿生任职后，开平矿务局在上海的销路日增，几个月内，增加了一倍有余。不久，考尔德就把办事处的业务全部交给了刘鸿生。渐渐地，极具心思的刘鸿生已经不满足于做跑街了。希望自此能够更进一步。于是，他看准时机，向考尔德提出了自己思考已久的一整套销煤方案：

1.保住老户头，不断开发新户头。办法是勤跑勤访，与客户保持密切联系，多给老客户些方便，加深感情，巩固关系。他提出营销煤的关键人物不是经理，而是烧锅炉的工人，因为，只有他说出谁的煤好烧，才具有权威性，因此，可以多交这行的朋友，借此开辟新客户。

2.按质论价，坚守信用。把块煤与屑煤分开，分等出售，按质论价，方便客户，以夺得更多的回头客。

3.及时供应，掌握信息。掌握客户的用煤时间，及时主动送达，依照实际需要制定计划，确保不积压，不脱销。

方案一出台，上海煤炭的销量顿时大增，位于天津的开平公司的大班斯托诺十分高兴，考尔德乘机为刘鸿生请功，大班要正式召见这个功臣。

刘鸿生在考尔德那里套取了这位大班的嗜好后，带着大班所喜好的茶、红酒等土特产品，奉召赴津，得到大班的高度认可，当即决定在上海设立一个售品处，作为开平煤矿在上海的销售机构，聘任刘鸿生为经理。要求煤的销路扩展到长江下游的上海、苏州、无锡、常州、镇江、南京等地。双方签订了30年的独家经营合同，佣金按每吨8钱4分银子计算，每年结账一次，扣除售品处的各种开支外，全部盈余由公司于售品处五五分成，而建码头的费用则由公司拨给，售品处的人事、劳资及各项费用开支的全权，总公司定期派员检查。

这种经理实际上就是开平煤矿在上海的第一号买办，不但新金高，社会地位也高。刘鸿生依靠薄利多销、多补佣金、大小用户一视同仁的办法，一举占领了沪宁线沿线各个城镇的市场，打开了江南的销路。刘鸿生成功的秘诀只有一个，那就是：别嫌一笔生意赚得少，就算赔点，能占领这块市场，就是胜利！

1914年到1918年的一战期间，由于欧美列强无暇东顾，煤炭销路大好。刘鸿生前后自己租了数十条船，由秦皇岛运到上海。当时，每

吨煤可以赚到四五两银子，持续了3年，仅这项生意他就至少赚了100多万两白银。

就这样，仅用了两三年的时间，煤炭倒爷出身的刘鸿生就完成了由一个大学生变成一个百万富翁的历程。这在中国近代商业史上也是一个奇迹。

（二）火柴水泥王天下

1908年夏天，一个偶然的机会，刘鸿生结识了当时苏州燮昌火柴厂老板叶世恭的女儿叶素贞，并很快私定终身。叶世恭对自己的女儿下嫁刘鸿生十分不满。求婚时，刘鸿生忍气吞声，恭谨有礼，受到了不少的轻慢。新婚后，他发誓总有一天，要再苏州办一个火柴厂，把老头的燮昌厂打到。

十年之后，1919年夏季，苏北发大水，大批灾民流入苏州及上海。灾民多，人工便宜，刘鸿生看到了商机，便打算在苏州办一家火柴厂，既能接纳灾民，赈灾救民，又可以了结与老岳父之间的一段恩怨。

1920年元旦，刘鸿生邀请了杜家坤等7位股东，集资12万元，正式在苏州创办华商鸿生火柴公司。华商鸿生公司糊火柴盒不要固定工，而是分包给城乡贫苦人家。这种分包的方法直到今天仍被一些行业所沿用。但是，这种火柴头上的硫酸钾一受潮便脱落，火柴还没用完，火柴盒两侧的鳞片就已破损、脱落。如此质量的火柴，当然卖得不好，致使公司1924年以前公司亏损严重。刘鸿生明白要使扭亏为盈就必须依靠人才。刘鸿生聘请从美国留学归来的化学博士林天骥为公司的总工程师，聘金每月1000元银元。半年后，林博士采用高强度的胶粘剂把硫酸钾牢固地粘连到火柴头上，并且解决了火柴生产的药头化学配方，华商鸿生公司生产出一流的头大、发火快、火苗白，磷面经

久耐用、价格也比洋火低廉的中国自产的安全火柴，这种火柴不仅畅销在华东地区，而且还成为瑞典、日本等外商的强劲对手。而老丈人的燮昌火柴厂也被刘鸿生收入了自己的囊中。

瑞典火柴集团多次提出要收购鸿生火柴厂，刘鸿生都以各种借口和条件予以拒绝。瑞典火柴集团自1927年开始，以成本一半的价格倾销他们的知名品牌“凤凰”牌火柴，致使国内许多火柴厂倒闭。刘鸿生知道瑞典火柴集团是托拉斯，如果不搞联合作战，任何企业都不是瑞典火柴集团的对手。于是，他四处奔走呼号，与荧昌、中华二厂达成合股，成立了大中华火柴股份有限公司，当年的产销量就占全国的22%。

1930年10月5日，瑞典公开提出拟用1500万元贷款，换取中国火柴专卖权50年。急需资金的国民政府居然打算批准这个提议。刘鸿生很清楚，如果这个提议得到中国政府的批准，就意味着中国本土的火柴厂只能关门。于是，刘鸿生发动全国的火柴同业联合会代表齐聚南京，公开质疑政府的做法，要求政府保护民族工业。由于中国火柴业的同仇敌忾，致使瑞典的这个提议未能得逞，保住了中国自己的民族火柴工业。不久，刘鸿生又与美商联合，有效地限制了日资火柴在东北、华北和鲁豫地区的发展。到1931年，大中华火柴终于打败了外商火柴的猛烈进攻，占据了大半个中国火柴市场。

早在1920年创办火柴厂的时候，刘鸿生就在筹划着创建一家水泥厂。刘鸿生在销售煤炭的过程中发现大量次质烟煤与煤屑，既占地又要费劳务清理，刘鸿生曾多次想办法处理这些次质烟煤和煤屑，但都没有找到合适的办法。正在此时，上海生锰矿物公司来人找到刘鸿生，提出利用这些次质烟煤和煤屑生产水泥，此事正中刘鸿生的下怀，他马上展开了市场调查与熟悉业务活动。为了确保这个新兴的产业能够顺利开张，他找到曾经担任过沪军都督府的财政总长、上海总商会会长，上海金融界、实业界的领袖级人物，大刘鸿生40岁，当时已七十有二的同乡朱葆三，请他出山主持这项工作。朱葆三一出面，

水泥厂的一应筹备事宜，包括登记、注册等事项，一路绿灯。最后，由刘鸿生提议把水泥厂址设在了上海龙华。因为，龙华比较接近原料产地和产品市场，这样一来既省心、省用，又容易生利。

1923年，上海水泥厂投产后，刘鸿生便开始马不停蹄地在全国设立办事处，分销厂里生产的象牌水泥。可是，在当时的中国水泥市场上，还有唐山启新洋灰公司生产的马牌水泥和大连日商生产的龙牌水泥，他们与刘鸿生生产象牌水泥展开了激烈的竞争。后来，同属华商的马、象两家开始谈判，达成协议：象牌退出以京津为主的华北和华中地区，确保以上海为主的华东和华南地区；马牌则在上海及周围地区限量销售。该协议从1925年7月1日起开始执行。达成协议后，双方不再跌价竞销，反而两次商定提价。1924年，上海水泥公司因恶性竞争的影响，全年亏损38000余元，达成协议后的1925年即赢利12000余元，1926年又赢利12万元。刘鸿生及时抓住这一大好形势，马上打出“联合制夷”的口号，与马牌水泥联合行动，终于将日本的龙牌挤出了中国市场。这是中国商业史上少有的一次中国企业联合战胜外国企业的成功案例。

刘鸿生是一个把办企业视为自己生命的人。他无时无刻不再搜寻着任何机会，实现自己的梦想。1926年，刘鸿生游历日本期间发现，一般居民都以机器制造的煤球为日用燃料，靠卖煤起家的他由此而萌生了办煤球厂的念头。那时，上海企业用白煤，居民用柴爿、稻草或煤块做饭烧菜。回国当年，他就筹集了10万元办起中华煤球公司，每天出煤球50吨，其生产的煤球虽然受到市场的欢迎，但因为广告费、赠送样品煤球、修理引擎、机器零件等化费，1927年还有亏损。直到1928年才开始有了盈余。中华煤球公司每日夜出产90吨煤球，但仍供不应求，他想再办一个厂。于是，他就在英国预定了每小时能出15吨煤球的新机器，比老机器高出10吨的生产量。1929年7月，他又盘下了上海第一煤球公司，改为中华煤球第三厂，当年就正式出货。可是，由于投资扩大，发展太快，试验多种新煤球又都失败，再加之许多商

人看到开煤球厂有利可图，纷纷跟风，导致市场饱和，至1938年，刘鸿生的三个煤球厂的积亏已达资本的一半，相继关门。

刘鸿生一生喜欢投资新兴工业，他办了各种各样、相互间很少关联的企业，比如，水泥、火柴和毛纺。他曾经对苏州电气厂、苏州华盛制版厂、上海炽昌新牛皮胶公司等都有有投资。此外，他还在舟山轮船公司、宁绍商轮公司等也有投资。到1926年，他投资涉及煤炭业、码头业、火柴和原料业、煤矿业、水泥业、纺织业、银行业、交通运输业、出版业、电力业等十几个行业，投资额在300万元以上，其中他拥有完全或大部分控制权的有华商上海水泥公司、鸿生火柴公司、义泰兴码头公司等。所以，他是中国近代史上最著名的企业大王，他直接或间接投资的企业有70多家。但是，在他办的企业中最著名的还要数煤炭、水泥和火柴三个行业，因此，他成为中外闻名的中国“煤炭大王”、“水泥大王”和“火柴大王”。

（三）经营之道点金石

刘鸿生的一生以办企业著称，他的企业经营之道也有许多可圈可点的地方。他常说：“上财有道，必须在经营管理上下功夫。”他的经营之道可以概括为以下几点：

1.重视调研观变化

刘鸿生在办一个企业之前，一般要把产、供、销三方情况摸清楚。在创办火柴、水泥、搪瓷厂之前，他曾到日本、德国、英国考察，对产品市场、原料供应都会做细致深入的调查。在办火柴厂之前，他就对当时的火柴工业的产销情况进行过调查，对办厂的有利和不利的条件都做了分析，而且了解了火柴生产的全过程，对生产的关键环节都做过研究。他翻阅技术资料，琢磨化学配方，背诵化学公

式。为了办水泥厂，他不仅到唐山启新洋灰公司参观，还三次去日本小野田水泥厂参观。

2.不拘一格用人才

刘鸿生用人的原则是："要把适当的人放在适当的位置上。"

刘鸿生十分重视技术人才的作用，他不惜重金聘用化学博士林天骥为总工程师、技术室主任，月薪在1000元。在聘请林博士半年之内，林博士并没有研究出适当的技术成果，可刘鸿生坚信他看人的眼光和林博士的才学，半年后，林博士终于改进了安全火柴的最重要的技术部分，使得刘鸿生工厂生产的大中华火柴一举成为中国的名牌。他聘请留美会计专家林兆棠为大中华公司的会计主任，建立起一套成本核算制度，并参与设计水泥公司、章华毛纺厂的会计成本制度，当时被称为中国最标准的成本会计制度。

在华东煤矿，他重用有亲戚关系的江山寿为华东煤矿矿长，给予很高的待遇，因为，江山寿是美国矿业大学的硕士，又有多年的办矿经验。

谢培德是刘鸿生的第一个老板。刘鸿生起家后，谢培德反过来投到他的门下，受命担任中华码头公司的总经理。但这位谢总经理，不但从来不到码头上来，还勾结官府、警察、青红帮在码头上公开盗窃码头仓库的物资到市场上去卖掉，所得钱财，谢培德独占七成，余下三成由他的手下们自己分掉。一年下来，被他们私下卖掉的货物不下几千吨，价值在两三万元左右。

得知此事后，刘鸿生不但没有吃惊，反而微笑着劝说其他人说："人上一百，形形色色。好人有好人的本事，坏人有坏人的用处；全才有全才的优点，偏才有偏才的长处；文有文的一套，武有武的功夫。关键在于你得善于使用，把各种人放在适当的位置上，注意扬其所长，避其所短。"

他认为，谢培德所占的是小便宜，他偷运出去的东西，也仅限于多余的米包与糖包和地脚煤，这些东西本来就需要清理，让他们去弄，不仅省力而且省费用。水至清则无鱼，如果不让人家捞点，人家怎么肯长期为你效命。用人，特别是用真有本事的人才，不但要厚酬，还要宽宏。做大生意的人，不能斤斤计较。谢培德手下有一批包打听、小喽啰，当地的警察、巡捕和流氓地痞谢培德都可以随叫随到，码头因此而常年平安无事。这就是谢培德的能力和与别人的不同之处。其他人如何能做得到?

3. 长袖善舞聚黑红

在那个动荡的社会，办企业就必须学会如何与当时的黑红两道的势力长袖善舞，和平相处。否则，就会遭遇到诸如荣德生被绑架那样的伤害。而曾在租界混过的刘鸿生对此间的猫腻门儿清。

对于黑恶势力，刘鸿生一向极有分寸，对他们他当面恭敬有加，背后从来不置一词，上海滩的黄金荣、杜月笙、张啸林，都与他称兄道弟，很给面子。刘鸿生家里从来没有受到过流氓和绑匪的伤害，这与刘鸿生长袖善舞的待人原则密不可分。

不仅对于黑道人物，刘鸿生与蒋宋孔陈等民国要人开往也很密切，特别是圣约翰大学的校友宋子文、宋子良兄弟，更是他府中的常客。

4.重视成本核算制

刘鸿生深知，做企业的，只有减少浪费，降低成本，才能提高企业的竞争力。他要求每个企业每年都要盘底两次，一定要有一套成本会计制度。他认为，会计制度可以告诉你哪一个部门是厂里最薄弱的环节，需要设法改进；哪一个部门有浪费，需要设法克服。他把成本

会计制度当做企业管理者的眼睛。这是现代企业制度中必不可少的关键环节。

（四）看不清的新世界

身兼“三大王”于一身的刘鸿生，自然成为政界中各派别争相拉拢的对象。

抗战爆发后，刘鸿生拒绝了日本军部提出请刘鸿生担任伪上海市商会会长的要求，毅然抛弃了在上海的千万资产，飞往陪读重庆。到达重庆的第二天，他就接到蒋介石的请柬，蒋介石邀他到官邸赴晚宴。席间，蒋介石对于刘鸿生在上海牺牲了1000多万的实业，表示可嘉，并提出要他在大后方效力，他为国损失的1000万元政府可以通过请他办厂而偿还给他。刘鸿生感激不尽，表态一定保证完成委员长交代的任务。

于是，他立刻在重庆和长寿两地筹建起中国毛纺织厂和中国火柴原料厂。可是，厂子所需要的机器设备，大后方却无处寻找，刘鸿生便派其四子刘念智潜回上海企图运回那些机器设备。结果这些机器设备在运输过程中却屡遭阻滞。虽然，刘念智设法通过蒋介石的侍从室弄来了几张“予以紧急启运”的委员长手谕，但军统局控制的西南运输公司，正忙着走私，根本不把这些手谕放在眼里。无奈之下，刘念智购买了12辆美国道奇卡车，希望靠自己来运输从国外购来的新的300吨纺织器材。这一路，又遭到时任交通部长俞飞鹏的阻挠，因为，当年刘鸿生奉命整饬招商局时，曾不顾俞飞鹏三次写信给刘鸿生，希望刘鸿生不要解雇他那正任轮船买办的小舅子。可是，这位小舅子劣迹太过显著，刘鸿生一再晚宴回绝俞飞鹏的要求，这让俞飞鹏非常恼火，一直伺机报复刘鸿生。这次刘鸿生有求于他，他自然不会放过这次报仇的机会。

结果，这次运输成为了刘念智的一场噩梦，与他同行的7人中，1人死亡，3人失踪，刘念智被迫入野人山原始森林，九死一生，历经千辛万苦才回到重庆。刘鸿生痛心疾首。

后来，机器虽然运来了，但要正式开工，必须要有一大笔启动资金。这时候，刘家几经战乱，已经拿不出这么多钱了，刘念智四处奔走，最后孔祥熙给出了一个方案：中国毛纺织厂和中国火柴原料厂扩股成政府的特种股份公司，由政府投资，均由宋子良任董事长，并由宋家与孔家合办的国货银行任总稽核；刘鸿生出任此二公司的总经理，另派孔宋的亲信任副总经理兼厂长；刘鸿生须筹组并出任官方火柴烟草专卖局局长，订出实施条例，每年创收几千万元。

刘鸿生气得双眼翻白，这才明白蒋介石就是这样来赔偿他的1000万元的。但事已至此不可半途而废。刘鸿生在抗战胜利的前两年内，先后在兰州办了西北洗毛厂、西北毛纺织厂，在贵州办了硫酸钾厂，在昆明、海口办了磷厂，在贵阳、桂林、重庆办了三家火柴厂，在广西办了化工厂。这些工厂垄断了大后方的市场，获利甚丰，但大部分利润都进了四大家族的腰包，刘鸿生不过只是一个打工仔。

1948年11月22日，刘鸿生当选为全国工业总会理事长。

刘鸿生在重庆见过毛泽东和周恩来，他的六子刘公诚早就去了延安。1949年5月22日夜10点多，离上海解放只有三天，汤恩伯派军车强行把刘鸿生带走，用军用飞机直送广州。但他还是寻机去了香港。1949年6月，刘鸿生和去香港接他的次子刘念义一起回到了上海。回来后，周恩来曾约他谈过话，但他满脑子想的还是如何扩张现有的几个工厂。

1956年初，拥有2000多万资本的刘氏企业全部完成“公私合营”。

1956年10月1日，69岁的刘鸿生离开了这个他至死也没有看明白的世界。在弥留之际，他还在念念不忘他的企业，他说：“我生平最担心有两件事：一件是怕企业倒闭，另一件是怕子女堕落，在我死后抢家

当。现在这两件事都由共产党给我解决了，企业不会倒闭了，子女不会堕落了。我可以安心地离开你们了……”。

这位被称为“三大王”的企业家至死也没有想明白的一件事情是：“为什么共产党硬要我们承认是工人养活我们，不是我们养活工人。没有我们的许多工矿企业，工人哪里会有饭吃？”

在刘鸿生的追悼会上，时任全国人大常委会副委员长的胡厥文，送给这位“三大王”企业家如下祭文：

明察秋毫，恢恢大度。

创业维新，不封故步。

细大不捐，勤政所务。

爱国心长，义无反顾。

六、船王悲欢话沧桑

（一）中国的敦刻尔克

1938年10月23日，在自武汉飞往宜昌的飞机上，民生实业公司总经理卢作孚俯瞰着机翼下如白练般穿行于崇山峻岭之间的长江，联想起眼前山河破碎，祖国的大好河山和善良的人民在日寇的铁蹄下痛哭、呻吟，不仅悲从中来，百感交集，心痛如割。到达宜昌后，这座长江边上的小城的混乱情况令他震惊。这里满街是人，遍地都堆放着各类器材，简直就像一个大杂货铺。人们非常恐慌地在争着抢运滞留在这里物资和设备。他很快就了解到，此时离长江上游的枯水期只剩下40天，沿江却至少堆积了9万吨以上的物资，这些物资绝大多数都无

遮无盖杂乱地堆放在江边的荒地上，日晒雨淋，有的已经生锈，其中有汽油、炸弹、炸药等军用物资，几乎集中了当时中国兵器工业、航空工业等各类机器工业的生命。滞留宜昌、等待入川的人员和难民至少在3万人以上。

当卢作孚来到各轮船公司的办公室时，他发现这里挤满了前来交涉办理运输的人，管理航运的机关在责骂轮船公司，争运器材的各方也在互相责骂，就是没有人和时间安排迫在眉睫的运输工作。眼见长江的枯水期将临，长江的航运却陷入了停顿，而日军却正在全力以赴地向武汉挺近，武汉陷落已指日可待，只要武汉一旦陷落，小小的入川门户宜昌，便会完全暴露在日军的轰炸机和铁蹄之下。

面对着眼前这团乱麻，这位小个子、身穿麻布、不久前临危受命被任命为国民政府交通部次长兼军委会水路运输委员会主任、负责调度长江上一切民用船只的民生实业公司的创始人卢作孚，果断召集各轮船公司负责人、驾引人员和宜昌港技术人员彻夜开会，紧急磋商运输问题。

当时民生公司可用的轮船22只，另有两只挂法国旗的中国船。按它们的全部运输能力，要将9万吨物资在40天内全部运往重庆，几乎没有可能。民生公司平时的运输能力40天大约只有1万4千吨。从宜昌到重庆，轮船上水要走4天，下水要走2天，一个来回要6天多。要完成这次看似不可能完成的运输任务，关键在于抢时间，不能再按照平时中规中矩地每次都从宜昌运到重庆，要做到怎样方便怎样来，怎样快捷怎样来。在这次通宵的会议上，他们参考1937年枯水期分段航行的经验，决定采取分三段运输的办法，按照40天时间，设计出一个严密的运输计划：（1）宜昌到三斗坪为第一段，三斗坪到万县为第二段，万县到重庆为第三段；（2）只有重要而不易装卸的笨重设备才直接运往重庆，其他或在三斗坪或在万县卸下；（3）船只白天航行，夜间装卸，将运输能力发挥到极限；（4）各单位清理自己的设备、器材、配

套装箱，按轻重缓急，依次分配吨位；（5）24小时后，24只船开始穿梭往返，决心赶在40天内完成对积压在宜昌的货物的运输任务。

次日一早，卢作孚商请宜昌的船舶运输指挥部出面，把所有需要运输的单位负责人召集起来开会，他要亲自向大家宣布刚刚制订好的运输计划。卢作孚告诉大家：公司完全由把握在40天内，把拥塞在宜昌的人员、物资绝大部分运完。会场内外一片欢腾，人们含着眼泪开始升起新的希望。

24小时之后，第一批24艘装满物资的轮船驶离了宜昌港。这批轮船中，有22艘民生公司的，另有两艘是悬挂法国旗的中国轮船。这是民生公司当时的所有家当。

当时参加搬运的装卸工最多时有2000多人，每天清晨宜昌开出五只到七只轮船，下午有几只轮船回来，当回来的轮船刚要抵达码头时，舱口的盖子早已揭开，窗门早已拉开，起重机的长臂也早已高高举起，两岸的器材早已装在驳船上，拖头已靠近驳船，待轮船刚抛锚，驳船即已被拖到轮船边，紧张的装货开始了。岸上每数人或数十人一队，抬着沉重的机器，不断地唱着劳动号歌，汽笛不断地鸣叫，混成了一支极其悲壮的交响乐。

在民生公司宜昌分公司的二楼的收发报机昼夜不间断，所有的电文都要送到卢作孚的案头，卢作孚夜以继日地对电文逐一详细审批，指挥着这场攸关抗日前途和国家命运的战时大抢运。一向严谨的卢作孚，对于哪一条行驶到何处，哪一批货物将卸于何处，哪一些货物，目前正在等待装载，这一切均在他的心中。他还经常在深夜时分，亲到码头检查装卸情况，现场为工人、船员解决在装卸中遇到的困难。紧张、繁重的工作，终于使卢作孚肺病复发。

此次宜昌抢运的物资、人员，相当于民生公司1936年的总运量。在预定的40天内，他们运完了滞留在宜昌的全部人员，运走了2/3的机器物资。20天后，当长江水位降到没法组织大规模运输时，沿江只剩下了一些零星的废铁。

在整个宜昌大撤退中，民生公司的船只担负了90%以上的运输量，民生公司对于兵工器材每吨只收30到37元，其他公物每吨收40元，民间器材每吨收60到80元，而外国轮船则要每吨收300到400元。这次抢运出来的机器设备，仅手榴弹每月就可以造出30万枚，迫击炮弹7万枚，飞机炸弹6千枚，十字镐20多万把。

震惊中外的宜昌大撤退，谱写了一曲中国人同仇敌忾、共赴国难的伟大的赞歌。此次大撤退被誉为“中国实业上的敦刻尔克”。

1939年2月7日，国民政府军事委员会传令嘉奖蔡玉宜昌大撤退的轮船。1940年，再次嘉奖民生公司。并曾先后两次向卢作孚授勋。

宜昌大撤退后，民生公司的船仍在抢运物资。整个抗战期间，民生公司船只运送出川抗日的军队共270.5万人，武器弹药30多万吨。1939年以来，民生公司有9只轮船被炸沉，6只被炸坏，其中包括最大的“民元轮”。此外，政府征用阻塞水道5只，自行凿沉和被敌机炸毁等16只，军公运输受损失5只，被日寇劫持5只，船员共牺牲117人，伤残76人。在抗战期间，因为参与抗日救国而做出如此大的牺牲和贡献的私营公司仅民生公司一家。因而，冯玉祥将军称民生公司是“爱国的公司”，称卢作孚是“最爱国的，也是最有作为的人”。

对于这些勋章和赞誉，卢作孚认为：“大至一个民族要有民族魂，小至一个公司要有公司魂，一桩事业要有事业精神。要做到这些，必须每个人都要有一种精神，一种气魄。只要每个人都具有这种精神，那公司、事业、民族也就具有这种精神”。他在民生公司正式提出了“民生精神”：服务社会，便利人群，开发产业，富强国家。

（二）小鱼偏要吃大鱼

1.求知书生

1893年4月14日，住在四川合川县北门外杨柳街的麻布小贩卢茂林家里增添了一个儿子，取名卢作孚。为了让孩子能够改换门庭，卢茂林把两个儿子送到当地最好的瑞山小学读书。1907年，年仅14岁的卢作孚高小毕业后因家贫就失学了。离校时，一位老师送给他八个字："好而不恃，为而不有。"卢作孚将字精心裱好，挂于床头，牢记终身。在卢作孚今后所走过的实业救国的道路上，许多瑞山校友都给了卢作孚鼎力相助。

离开瑞山小学后，卢作孚并没有放弃自己的学业，他用了一年的时间读完了家乡的藏书，已经无书可读的他，决定走出合川，到成都去继续自己的求知之路。到了成都后，栖身在合川会馆，他读通了当时成都图书馆内能看到的所有中文和数学书籍，他又开始自学英文，阅读英文版的数学原著，自学之余，他还先后编著了《代数》、《三角》、《解析几何》、《数学难题解》等书籍。与此同时，他在成都开始招收中学补习生，每人收一点授课费以求不给家里增添额外负担。

1910年，17岁的卢作孚打算继续自己的学业，准备赴京报考清华大学的留美学堂。但是，在他凑足了学费后匆匆赶到重庆准备搭乘开往汉口的轮船时，那班开往汉口的"蜀通"轮已经开走了。那时，客轮很少，误了这班船，就无法如期赶到北京参加考试了。这次船期的延误，彻底击碎了卢作孚的留学梦，从此之后，他开始走上实业救国的道路，在中国近现代史上也出现了一位杰出的实业家。

2.两次出川

报考清华未遂的卢作孚，阅读的范围已经开始扩大到政治社会领域，在自学的过程中，他逐步接受了孙中山"民族、民权、民生"的三民主义思想，他结合大量社会问题，不时在成都的报刊上发表自己的感想。这些文章引起了成都同盟会的注意，在同盟会会员的引荐下，他加入了同盟会，成为当时最年轻的会员。1913年，军阀胡文兰当上

了四川都督后，立即开始捕杀革命党人，时年20岁的卢作孚悄然回到了老家合川县，后来，当他得知许多成都的革命党人都纷纷去了上海时，就于1914年夏从重庆坐船去上海，这是他第一次出川。但是，沿途所看到的情景却使他感慨万千，心情沉重：在沿途江上往来的的大小船只，几乎全都悬挂着外国旗，就是见不到中国旗；船上的客舱分为几等，每一等级的待遇却有天壤之别，外国人享用最豪华的头等舱，贫苦的和一般的中国乘客只能住最低等的“统舱”。此次途中所遇，在他的心头蒙上了一层难以挥去的阴影，甚至直接影响了他后来所从事的事业。

到上海后，由于没有收入，他只能住在小阁楼里，甚至挨过饿，以致不能行走。但是，这次到上海最大的收获，是他接受到了黄炎培等人的影响，意识到中国之所以难以发展，就在于民众尚未觉悟，而要使民众觉醒，就要广开教育之路，使民众都能够受到良好的教育。

在上海之行没有找到自己的希望后，卢作孚很快回到了老家。1917年初夏，卢作孚受聘去合川县立中学作了监学兼数学教师。后来，卢作孚又应邀到《川报》担任记者，并成为了编辑和主笔。之后，他又应时任川军第二军第九师师长杨森的邀请，担任了永宁道尹公署教育科长。但不久，杨森因战败出逃，川南的“新教育”试验失去依靠，不久便人亡政息。这些遭遇使得卢作孚明白在当时的世道要做一位纯粹的教育家，是难上加难的。那么，什么才是改造中国的最佳良方呢？这个问题开始在卢作孚的心头缠绕。

1922年岁末，带着心头的缠绕，卢作孚再次出川，到上海和江苏考察实业及职业教育。这次考察在南通他拜访了状元实业家张謇，经过与张謇的谈话，他认识到，教育救国必须要有实业做后盾。因此，这次上海之行既完成了卢作孚人生理想由教育救国向实业救国的转变，也奠定了他今后的人生之路。

3.筹办民生

在深感革命救国并不能改变中国的现状，而教育救国又需要有政治和经济实力的支撑的卢作孚，终于于1925年在离开成都通俗教育馆之前，就开始和朋友们具体讨论办航运业的办法。他认为，航运业是一切事业之母，川路之险，行川路之难，自古闻名，李白的“蜀道之难难于上青天”的诗句，似乎可以作为卢作孚下决心选择开办四川航运业的最好的注脚。

处事稳健的卢作孚，在决定开办航运业之时，就开始了对于长江上下游的航线做了反复地调研，他发现，清末民初是川江航运业的黄金期，那时一条船只要运营一年，就可以赚回一条船的钱。正是这样的诱惑，中外资本纷纷抢占这一领域的先机，致使竞争激烈，大多数的船运公司因无法偿还欠债而不得不转租或卖船，市场一片混乱，对于没有强大实力背景的中国轮船公司来说风险和压力极大。这些情况似乎都在说明着一个问题：在20世纪20年代，在川江上没有理由再开办一个新的航运公司。但是，不死心的卢作孚通过对于川江上所有航道进行了一番精心地梳理后，终于发现了一个空档：虽然当时长江上已有了多家中外航运公司，可是，单独在重庆至合川之间没有通航，只要能够吃下这一段，养活一只船毫无问题。

1925年10月11日，卢作孚在合川县的通俗教育馆召开了第一次发起人会议，讨论决定兴办航运公司的资金筹集问题。与会者共13人，多为他的老师和同学。会议最后决议：公司筹集资金2万元，分为40股，每股500元，分4次缴纳，股金由发起人负责分头劝募。这次会议，标志着民生公司正式开始筹建，这一天，被定为民生公司成立的纪念日。

可是，这13位发起人几乎都是穷人，要拿出募股的钱来，就需要3人或者4人凑成1股，即使是这样，也仅能凑成两三股，根本无法凑足约定的股数。本县的士绅、商贾也都在持观望的态度，有的干脆断然拒绝。此次募股的结果，曾经动摇了一些发起人的决心。就在这关键

时刻，原合川县知县郑东琴利用自己的名望向各方打招呼，这才将僵局打开。

1925年底，在资金到位后，卢作孚第三次出川前往上海买船。在上海他联系了9个造船厂，经过2个月的考察，最终确定由合兴造船厂为他们制造一艘长22.86米、宽4.27米、深1.52米、载重70吨的客运小轮船。经过讨价还价，最后议定为3.5万元，卢作孚先交了2000元的定金，余款打算说服股东再增资。恰在此时，川江航运中，接连发生了几起因破产而累及股东血本无归的事件，使得尚未交钱的股东不肯出钱，眼看着与造船厂约定的交款日期逼近，卢作孚又陷入了绝境。在这关键时刻，又是合川县的教育界人士伸出了援助之手：发起人之一、合川县视学（相当于教育局长）陈伯遵，从县教育基金中借出8000元；已经帮助过卢作孚的原合川县知县郑东琴慷慨地拿出自己的积蓄几千元投资于公司；合川县士绅郑礼堂也同意借给几千元。这几笔钱恰好凑够了造船的预付款。

1926年6月，民生公司的第一条船开进川江，取名“民生”号。6月10日，完全由中国人创立的“民生实业股份有限公司”在重庆正式成立。最初民生的职员7人，加上船上的人员共45人，卢作孚出任总经理，月薪为30元，其他人员均为10元，船长和领航人员工资略高。

民生公司最早在合川县的药王庙办公，1931年才将公司总事务所迁到重庆。

民生公司的第一幅广告画，是由原成都通俗教育馆的画家刘啸松先生绘制的一幅水彩画，画面上，“民生”轮穿越急流中的长江三峡，远处是闪光的峨眉山金顶。这种招贴画后来贴遍了祖国的大江南北，一直贴到了东南亚、日本，成为了民生的最著名的广告画。

4.崭新气象

当年第一次出川时亲眼所见的川江客轮上的种种弊端，始终萦绕在卢作孚的心头，在他的灵魂深处，早已立下了一个宏愿——只要有了自己的航运公司，他就要一改川江航船上已有的所有陋习和弊端。开业伊始，卢作孚就针对川江航运中的种种陋习，掷出了民生公司航运管理的“三板斧”：

第一板斧，废除“包办制”，实行公司统一管理的经理负责制。“包办制”所带来的结果是任用自己的三亲六故，既缺乏科学的管理，更没有了监督。

第二板斧，推出全新的旅客服务方式。当时川江客运利润薄，客轮船员对旅客态度恶劣，在外轮上还存在着十分歧视中国旅客的现象，如中国人只能坐环境十分恶劣、座位十分狭窄的大统舱，而无权乘坐条件较好的其他船舱。“民生”轮则对待中国乘客的态度很好，中国乘客不但可以乘坐头等舱，而且还会受到良好的接待。

第三板斧，禁止船员向旅客索要小费。

这三板斧大得民心，更多的客人开始搭乘“民生”轮，“民生”轮的名声一下子叫响了。第一年下来，“民生”的股东分红就有25%，搭配1927年，股本就增加到10万元。但是，问题也随之而来。因为只有一艘船，不能当日对开，因此在重庆至合川县这条航线上不能实现利润最大化，此外，冬季枯水期一到，这条航线就要停航五个月以上，这段时间内人和船都要白养着。针对此情况，卢作孚说服股东们把公司的股本由5万元增加到10万元，于2008年春末，在上海订造了一艘34吨的小轮船，命名为“民用”号，投放到重庆到合川航线上。这样一来不仅实现了重庆到合川间的每日对开，而且又开辟了嘉陵江的冬季航线。正在此时，一个来自南充的商人谭谦禄因为受到当时的川军师长范哈儿与驻扎在顺庆的罗泽洲师长之间的宿怨的影响，被范哈儿扣了船，再无胆量独自经营航运业，就托人找到卢作孚，请民生公司代管他在上海订造的一艘120吨的客货船，专跑重庆到涪陵航线，一年之后，干脆把该轮卖给了民生公司，之后该船被更名为“民望”。依靠这

三条船，民生公司开辟了两条航线，自此，这三条船在合川、重庆和涪陵三地之间，每天都有民生公司的轮船开出和到达。

但是，这三条船的总吨位不足230吨，连其他公司一条船的吨位都不如，这与卢作孚心里所期望达到的要开辟远途航线的理想相差太远。于是，卢作孚开始了他小鱼吃大鱼的“卢作孚神话”运动。

5.发展兼并

“卢作孚神话”被称之为“发展兼并三部曲”：

第一部曲是兼并商轮，将重庆上游至宜宾一线、下游到宜昌一线的华商轮船公司逐步吃掉。当时民生公司提出的营业方针是：联合国轮，一致对外，避实就虚，各个击破。民生兼并的原则是，只要愿意出售的轮船，不论好坏，民生一律照价买下。即使是负债的轮船民生也一律帮他们还清债务，卖船后其余的资金部分作为股本加入民生公司。卖船给民生活并入民生的公司的所有船员一律转入民生公司工作。在此原则之下，率先与民生公司合并的是上游的福川公司，原其旗下的273吨的“福全”轮改名为“民福”轮。1931年共有7家轮船公司并入民生公司，10只船归入“民”字号系列，最大的“民享”号288吨，民生船只总数达到12只，总吨位1500吨，员工人数达到518人1932年，在重庆下游半年内就有4个华商的轮船公司并入民生公司，还接收了一家英国轮船公司，增加了7只轮船，最大的一艘“民贵”号达到986吨，其他的几艘“民俗”、“民宪”、“民生”号，每搜的吨位也分别在900吨以上。

就这样，到1932年，民生公司已拥有19只轮船，总吨位7000吨，是创立之时的100倍，职工上千人，是最初的80倍。这一年的6月2日，“民生”轮首次直航上海，将民生公司的航线一直延伸到了大海边。真正实现了卢作孚“化零为整”的经营战略。

第二部曲是兼并军轮。前面所提到的“民俗”轮是四川军阀杨森无条件卖给民生的，原来叫“永年”轮。卢作孚还从刘湘手中兼并了原来

属于刘文辉哥哥刘文彩的三只小轮船。1935年2月，刘湘的“永丰”轮也卖给了民生。

第三部曲是兼并外轮。1933年1月，英商太古公司价值60万两白银的千吨巨轮在长江触礁沉没，最后以5000元标价拍卖，无人敢买，结果被民生买下，后被民生打捞上来，由民生机器厂改造成“民权”轮。1935年，民生又从美国的捷江公司买下了5只轮船。在买下了这些外轮之后，民生公司规定本公司股东以中国人为限，这些外轮原有的由外国人担任的甲级船员一律改由中国人担任。

就这样，经过不到10年的发展，到1934年，不仅重庆上游至宜宾一线所有的华商轮船公司都已并入民生，重庆下游到宜昌一线所有的华商轮船公司也都并入民生。民生以小鱼吃大鱼、化零为整的战略，合并了长江上游几十家华商轮船公司。到1936年，四川境内所有能通航的河流都有民生船只出没。1934年民生盈利16万元，英国太古、怡和公司在伦敦的总部要求中国买办每周提供民生在长江航运情报，用以研究对付民生公司的对策。

在不到10年的时间里，民生公司由8000元资本起家，发展到百万资本，从一只小船发展到三十多只轮船，从200里航线延伸到5000多里航线，成为长江上游最大的航运公司。到1935年，当时除了英商太古、怡和，日商日清，法商聚福及华商招商、三北之外，已经没有别的轮船公司了，民生公司几乎垄断了长江上游的航运业。

中国人为民生成为中国最大的华商航运企业而骄傲。著名女学者陈衡哲携其丈夫任鸿隽入川时乘坐“民权”和“民俗”轮，她在《川行琐记》中说：“我们坐在里面，都感到一种自豪的舒适——这是一只完全由中国人自己经营的船呀！”

民生轮船的票价不高，学生票有折扣，伙食5样菜，行李安全，设备好，夏天可以洗澡，没有社会阶层的地位之别，船舱安静整洁，床单、枕头干净，茶壶茶杯摆放得井井有条，年轻服务员训练有素，彬

彬有礼，且不收小费。所有这一切都给当时乘坐过民生公司客船的旅客留下了深刻的印象。

民生轮船公司不仅是20世纪二三十年代中国四川航运界之王，更是当时中国航运界之王。

6.制度创新

民生特别注重在制度设计上的创新。它开创了中国航运史上一系列具有创新意义的制度。

其一，定期航行，新辟航线，以客运为主，避开以货运为主和船舶拥挤的航线。这样做的目的是为了彰显民生公司以客运为主的经营宗旨和便捷快速的经营理念。

其二，稳定运价，建立信誉。民生公司要求每条航线的定期直航船一定要定期到港，做到转口货毫不停留，保护货物，就如同爱惜自己的东西一样。

其三，改进旅客服务工作，取消船员向旅客索取小费的恶习，无论是经理、船长、驾驶员、轮机手、理货员，还是茶房、水手、服务人员，都必须做到分工明确，责任到位，从开船到船靠岸，应有的工作都由详细的“须知”（规章）规定得详细无遗，所有船员都不得违反这些规定，否则就要承担相应的责任。

其四，注重员工培训。在重庆的北碚民生公司开办有“茶房培训班”，在这个班上受训人员要学习茶房训练纲要、茶房训练细则，训练的内容包括如何敬茶、添饭、叠衣服，如何捆被盖、擦鞋等。在“理货人员培训班”上，受训人员要学会如何理货、保护客人的货物。甚至要求学员们应时常剪指甲，要学会如何在饭桌上摆放筷子和饭碗、洗碗等基本技巧。这是民生提高服务质量的一个重要步骤。

其五，完善的考核、奖惩制度。民生仅是考核成绩表就有27种，其范围包括工作、品行、言行态度、仪表四个方面，仅仅表方面细分

为服装整洁、佩戴证章、头发、胡须、指甲、帽子、牙齿七项，每项都有奖惩分数，每月统计一次。按照这些统计结果，逐年加薪，按照成绩记录加薪。

其六，以“四统制”替代“三包制”。所谓“三包制”是将船上的人事、事务、物品由买办包办的制度；而“四统制”则是将船上人员都由公司统一任用，船上的财务、业务都统一由公司派的经理掌握，船上的燃料、材料由公司统一定额核发，船上的驾驶事务由船长统一指挥。这些制度都奠定了中国现代航运业管理制度的基础。

其七，分级管理制度。在“四统制”的基础上，民生公司形成了总经理集权、分级管理、层层节制、层层负责的管理体制。逐步实现了所有权、经营权和股权的三权分离体制：股东大会作为公司的最高权力机构；董事会作为公司的常设机构执行股东大会的决议、保证章程的实施，但不直接过问公司营运方针和人事财务管理；总经理掌握经营权，统一领导下面各办事机构，所有的物资计划、采购、保管、分发由船务处统一管理，总经理会经常过问。在这样的管理框架下，民生总公司的职员人数大致占全公司职员人数的9%，船上的人员也基本上能够做到各负其责，井井有条。这是民生能够得以快速发展，并在本文开头所讲述的那场中国的敦刻尔克的大撤退中有非常出色的表现的基础和制度保障。

其八，独特的股权制。民生公司除了银行股份之外，没有大股东，小股东及其股额占全部股东和股额的40%和30%。大股东一般不担任董事或董事长，按照公司章程的规定，持股4股以上就可以被推为董事，持股2股以上就可以被推为监察人。还规定，股东一股有一个议决权，超过11股的股东，两股才有一个议决权，30股以上以20权为限，任何人表决都不得超过20权。这一特别的制度是为了保证无人可以通过收购股权来夺取公司的控股权。出于对于董事会的信任，一直到抗战前，多数股东都没有领走自己应当获得的分红，而是将这些红利转为了股份。每一年的股东大会只给每位股东发车马费10元。公司

还规定，不论股权大小，只要持有一张股票，就可以免费乘坐民生公司的轮船。公司给职工发红酬，一般也不发现金，而是发股票，名为“红酬股”。正是这种独特的股权制度，使得从1926年到1936年的这11年中，民生公司公积金和准备金有285.7万元，而其间包括股红息、红酬、文化基金在内的消费基金只有96万多元。1939年，公司又一次加股，股本增加到350万元，老股每股加派40%，每年还有二分左右的利息和红利。但是，自从1939年起，民生公司的股东就再没有分过红，股息只领10%甚至5%，而且没有发过任何货币形式的股息。这恐怕也是导致卢作孚最后悲剧结局的原因之一。但是，无论怎么评价卢作孚的这一做法，这种独特的股权制度，保障了民生公司在极短的时间能够得以快速发展的资金的需要，可能无人会反对。

其九，三段航运制。根据长江上游每年都有枯水季节的情况，从1937年1月下旬起，民生公司根据各船吨位的大小、性能、吃水情况等，将重庆和宜昌之间的航线分成三段，由不同的轮船分别行驶，从而实现了四川沿江人们世代都没有想象过的川江枯水期航行的梦想。就是这个三段航运的经验，为前述的1939年那场惊心动魄的宜昌大撤退提供了可贵的经验和做法。

到1937年抗战前夕，民生公司已拥有轮船46只，总吨位达到18718吨，职工3991人，资产1215万元，承担了长江上游70%的运输业务，成为中国当时最大的民族航运企业。卢作孚也因此而被后人称为“中国船王”。

（三）民生精神实业魂

卢作孚常对民生公司的员工说：“大至一个民族要有民族魂，小至一个公司要有公司魂，一桩事业要有事业精神。要做到这些，必须每个人都要有一种精神，一种气魄。只要每个人都具有这种精神，那公司、事业、民族也就具有这种精神。”卢作孚这里所讲公司魂和精神，

其实就是他自己所说的："一个人的成功不是要当经理、总经理，或变成拥有百万、千万的富翁，成功自己；而是盼望每一个人都有工作能力，都能成就所做的事业，使事业能切实帮助社会。"如果用一句话来概括此段话的精义，那就是："个人为事业服务，事业为社会服务。"这就是民生精神，民生魂，也是卢作孚举办实业所秉承的宗旨。

1.举办企事业

1927年，即民生公司成立的第二年，卢作孚接任了重庆北碚峡防局局长，成为璧山、合川、巴县和江北四县治安联防的最高长官。自此，在卢作孚的主持下，北碚就办起了一系列企事业——中国西部科学院、三峡染织厂、天府煤矿公司、地方医院、兼善中学；建起了平民公园、温泉公园、西山坪植物园、妇女学校、力夫学校。这些企事业中最具有特色的就是西部科学院。这是一家以民间力量建起来的科学院。在卢作孚的"运动"和感召之下，不但中国国内的各类科学人才对西部科学院趋之若鹜，就连德国人傅德利也不远万里而来，担任西部科学院的昆虫研究所主任。在卢作孚的主持下，北碚在抗战期间曾是名闻中外的文化城，中央大学、复旦大学等等许多名校都迁到这里，许多文化名人如梁实秋、老舍等都住在这里，晏阳初、陶行知、梁漱溟等人在这里继续自己的事业。到1943年，北碚的科学和教育机构已经不下18所。

1928年3月4日，卢作孚改组《学生周刊》，创办了三日刊《嘉陵江报》，刊载四川省内外现代的国防、交通、产业、文化和嘉陵江三峡各项事业的消息。

1944年，美国副总统华莱士到北碚，先观看了滑翔机表演，又去乘坐了穿越在水田、农舍、松竹林间的天府煤矿小火车。这里优美的、令人陶醉的田园般的风光令这位来自于地球另一边的客人大开了眼界。

为了开发北碚，卢作孚想出了一个绝妙的办法：他很好地利用了当地的军阀、名流，让他们出面、出钱开辟公园和公共设施。比如在开辟温泉公园时，谁捐钱造的建筑物就以他的名字命名，公园里有一处叫“农庄”的别墅，是一个川军师长陈书农捐款建造的；一处名为“琴庐”的建筑物，则是最早支持卢作孚办民生公司的合川县原知县郑东琴捐款建造的，中国西部科学院的主体建筑“惠宇”楼，是军阀杨森捐款建造的。

经过近十年的开发，卢作孚把一个满地是土匪的北碚，变成了一个安居乐业的福地。这也实现了卢作孚所追求的“但愿人人都为园艺家，把社会布置成花园一样美丽；都为建筑家，把社会一切事业都建筑完成”的人生理想。卢作孚也因对北碚的开发所做出的贡献，被称为“北碚之父”。

2.创造新世界

民生公司在卢作孚的倡导下，自办了《简讯》、《新世界》杂志，从1932年7月到1939年5月，《新世界》共出了14卷149期，1944年再度复刊。他之所以把刊名叫做《新世界》，就是想通过办民生公司“从我们手上创造一个新世界，完成这个新世界”。《新世界》的宗旨是：不宣传个人，只宣传事业；不介绍事业的成绩，只介绍事业的艰难困苦。

3.树立新风尚

民生公司以开会多而著称，从总公司到各船都有主干会议，有船长、经理参与的联席会议和各分部联合会会议，有处务会、股务会、各轮经理会、人事管理会、船员大会，还有各种小组会，会议多简短。总公司每周一次的主干会议，公司股以上干部、在重庆的各厂长都得到会，公司的许多大小问题都在这里决定，比如全公司员工是否统一穿“民生服”，食堂是否分小灶，招收职工的条件，等等。

除了以上会议之外，最具民生特色的要数“朝会”制度。所谓朝会就是每日一会，最初只有星期日除外，每天开会一小时，后改为每周一、三、五早上8点举行。会上由各处、股做简短的工作报告，每人发言限10分钟，主要是互相间的交流经验、沟通信息、增强公司的凝聚力，每人在朝会上的意见都有机会得到重视。这是民生公司办公司的特有的制度之一。

卢作孚还经常组织各界名流到朝会或临时演讲会演讲，陈独秀、马寅初、黄炎培、冯玉祥、张伯苓、任鸿隽、孔祥熙、郭沫若、王芸生、茅盾、陈衡哲、梁漱溟、罗家伦等人都在民生做过演讲，讲的内容既有文学、文艺问题，也有经济、政治、就业、人生、健康、外国航运业等问题，所涉内容丰富多彩，充分开阔了民生职工的眼界。

卢作孚提出“公司的困难职工来解决，职工的困难公司来解决；职工努力为股东谋福利，股东努力为职工谋福利。”民生公司规定在盈余中要提取20%作为职工的红酬；免费为员工提供膳食，民生公司职工所统一穿着的服装主要由公司补贴；职工和家属生病，可以到公司预约的一员免费就医，部分药费自理；探亲的职工家属可以免费搭乘公司的轮船。民生公司还推行养老抚恤制度，《职工救助条例》规定，年满60岁不能再任职的，给予终身养老金；职工年底可以享受双薪。

民生公司的分红制度，也有其独到之处——平等。到1936年，民生公司的3844名职工几乎遍及全国。民生每年分红都是上下一律，全体人员部问职位高低、薪水多少，一律分做五级，每人按这一年的考核、功过列入某一级。1935年，卢作孚被列入第一级，分红是49元几角，同一级的税收所得与他完全一样。

卢作孚手握几千万资产，却从没想过为自己买地、买房，身后没有财产，没有储蓄，连兼职单位送的车马费都分文不留地捐出去了。由于他的威望，许多企事业单位都请他兼任董事、董事长，最多时有几十个，每个兼职所给的车马费、津贴费，比他的工资还高，每次单子送来，他总是写上“捐中国西部科学院”、“捐兼善中学”、“捐瑞山小

学”等字样。1930年，他在北碚创立中国西部科学院时，他主持的民生公司和北川铁路公司先后捐赠了15万多元经费。

在许多民生公司的职员住进重庆南岸的“民生新村”后，1942年春天，卢作孚才住进红岩村二号一栋一楼一底的公司宿舍。楼里住了四家人，他一家七口住在楼上朝东的大约40平方米的房间里，厕所在屋外的菜地里。他家里唯一的电器是20世纪30年代的小电扇。在他家里，如果一家人都有在一起吃饭，连凳子都不够，有的人只能站着吃。

卢作孚的夫人蒙淑仪为了补贴家用，常常做手工针线和织补。民生公司为了解决职工家属的工作和收入问题，开办了职工家属工业社，最初是负责人就是蒙淑仪，她十分耐心地教职工家属识字，把自己的刺绣、缝纫技术义务地教给这些家属们，毫无报酬。

（四）把股票交给国家

卢作孚认为，要救国就要发展实业，办实业就要先办航运，在航运已有了相当基础之后，还要进一步经营其他事业。因而，他创办的民生公司是一家名副其实的实业公司。公司分：航业部、机械部、电灯部、信托部、对外投资部五个部门。从1927年起，民生公司先后在95个行业中有投资，但许多投资也都是围绕着航运展开的，如煤炭、钢铁、铁路、机器制造、贸易、纺织、食品、保险、新闻、建筑、金融等许多不同的领域。抗战前的投资就已超过3000万元。到1949年，民生公司拥有各种船舶150余只，总吨位72000吨，职工9000余人，下面有3个附属企业和95个投资企业。民生公司成为了中国近代规模最大的民族资本集团，卢作孚也成为名副其实的“中国船王”。

1949年5月到1950年2月，卢作孚将19只轮船集中到香港。国民党政要张群、叶公超、俞鸿均、任显群等先后劝他去台湾，他一一婉言

谢绝。老友晏阳初劝他去美国，觉得在那里他可以安静地写自传或事业发展史。他后来对儿子说：“去美国环境比香港单纯，作为短时间安排不失为一个方案，但我对事业负有责任，怎能丢下就走。”

卢作孚当时对国民党是抱着失望的心态的。他认为，国民党当权派过于顽固，它的完结只是时间问题。中国在抗战后，仍然得不到和平，经济情况又继续恶化，主要在于政治的腐败，突出表现在两个方面：一个方面是大大小小，上上下下的腐败官员都腐败成性；另一个方面是民众对腐败政府失掉了信心。而对于共产党人他并不陌生，早年他就与共产党人恽代英、肖楚女在四川泸州共过事。1938年后，他与周恩来、郭沫若都有交往，1946年，周恩来还到上海民生招待所看过他。抗战时期，他的两个秘书林文裕、肖本仁都是中共地下党员。

1950年，7艘由加拿大定制的新船在卢作孚的指挥下，依次停靠在广州港，卢作孚作出最后的决定——回大陆建设新中国！

1950年6月，卢作孚由香港回到北京，1951年春，他逐步安排滞留香港的18艘海船安全返回内地。

卢作孚作为特邀代表参加了全国政协第一届第二次会议，并担任全国政协委员、西南军政委员会委员，北碚文化事业管理委员会主任等职。在北京期间，他曾两次受到毛泽东主席的接见，多次与周恩来、朱德、陈云等中央领导见面，还见到了张澜、黄炎培、郭沫若、古耕虞、陈铭德、邓季惺等老朋友。在与领导、朋辈的畅谈中，他对新中国的建设，对公司的未来，都充满了希望。

1950年8月10日，卢作孚和时任交通部长的章伯钧在北京签署了《民生实业公司公私合营协议书》。9月10日，他回到了重庆，并亲手把《民生实业公司公私合营协议书》正本送到公司董事会，为期两年的公私合营过渡期开始。

1950年冬天，卢赴京开会，周恩来表示希望他到交通部担任负责工作，卢决定处理完香港撤船事宜后再赴任。

在卢作孚的头脑中，所谓“公私合营”不过是政府投资作为公股，公股的代表不直接参加公司具体的运作。但是，他万没有想到现实中的“公私合营”并不是他想象中的那么一回事。

1952年2月8日上午，民生公司召开“五反”运动动员大会，会场上，一幅白色标语上书：“欢迎卢总经理老实交代！”会议主题是揭发卢作孚腐蚀国家干部，会上，有卢作孚自认为是自己亲信的职员上台揭发公司的公方代表曾接受卢作孚请吃饭、看戏，是受了资本家的拉拢腐蚀。对于一生光明磊落、洁身自好的卢作孚来说，他认为，这种指责是对他的人格尊严的侮辱和侵犯，他绝对不能接受，更何况他请公方代表吃饭用的是自己的钱。

2月8日晚上，卢作孚一个人在家，服用了过量的安眠药，离开了人世，终年59岁。他死后，民生公司董事会决议，因卢作孚身后几乎没有存款，由公司致送丧葬费一千万元（相当于现在的1000元人民币）。2月12日，他的遗体被安葬于重庆南岸的“民生新村”附近，1999年和夫人蒙淑仪的骨灰一起迁葬于北碚公园火焰山顶上，1989年建成了“作孚园”。

对于卢作孚之死，1952年2月13日，也就是在卢作孚下葬的次日，重庆《新华日报》头版醒目位置发表消息，题目为“卢作孚自杀”，但对自杀的原因却没有作明确说明。

在卢作孚死后不到7个月，1952年9月1日，民生公司按照《民生实业公司公私合营协议书》正式公私合营，成为全国第一家公私合营的企业。

在死前，卢作孚用钢笔在一张纸上，给妻子留下了一份简单的遗嘱：

> 借用民生公司的家具，送还民生公司。
>
> 民生公司的股票交给国家。

今后生活依靠儿女。

西南军政委员会证章送还军政委员会。

本章结论

如果把20世纪70年代末期在中国开始的、至今尚未结束的这场改革开放运动，看做是清末民初那场志在富国强兵的改革开放运动的重续，那么在那场改革开放中走在时代最前沿的那些大商人，就是那场时代潮流中的最优秀的弄潮儿。这些大商人除了前述的6位以外，还有诸如以天津、唐山为中心的建立起来的庞大的周氏集团的开创者、华北新式工商业的开拓者、与功盖东南的张謇齐名的人称“南张北周”的、山东大学首任校长周学熙，被称为汉口地产大王的一代巨商刘歆生，中国机器制造业的开创者之一、创出了一条“棉铁联营”的机器自制、技术自立之路的、现在中国台湾岛内经济工业化的领头企业裕隆汽车制造公司的创立者严裕堂，中国民族化学工业之父范旭东，被誉为中国的摩根、中国最优秀的银行家、中国旅游业的创始人陈光甫，创办多家纱厂、被毛泽东视为“新兴商人派代表”穆湘玥，爱国华侨商人的代表陈嘉庚，上海和天津的地产大王哈同、高星桥等等。本章所选的6位商人，是自19世纪末至20世纪中期，中国民族商人的代表，他们所走过的历程，也是那半个世纪里中国所有民族商人所走过的历程的缩影。他们之中既有清末的状元郎，也有经过自学而成才的普通人，更有起家于草根的没有任何家族背景的平民，也有在海外已经获得成功的巨商大贾再回国创业的佼佼者。他们都有着宽广的人文和炽热的爱国情怀、远大的人生理想、强烈的社会责任感，他们不仅是中国新式工业的拓荒者，更是新型商业模式的奠基人，他们所开创的事业垂范至今，他们所表现出来的伟大情操至今是广大商人和普通民众的行为楷模和榜样。当然，他们所经历的坎坷和所遗留下来的宝

贵的经验教训，也是我们不可多得的宝贵的精神财富和遗产，值得我们认真地揣摩和仔细地回味。今天，当我们再次回眸他们所走过的不寻常的奋斗历程，也许会引起我们对于我国几千年来以及当今的商业和商人所走过的艰难历程和现状，以更多、更深远的思考。

内容提要

全书以数千年中国商业和商人的成长和发展的历程为红线，其间穿插着对于各个时期商业和商人所表现出来的特质进行了评述和分析，希图通过这本书，能够使读者不仅能够从中了解中国商业和商人的发展路程，而且还能够从中领悟和分享到中国商人所特有的商的精神和商德。在我们提出复兴中华的伟大号召之时，总结、提炼我国固有的商的精神，回顾我国历史上商人所走过的极其坎坷、不平凡的路程，对于构建我们现代的商的精神，规范商的行为，明确商人的权利义务以及所应承担的社会责任，理顺商业、商人与社会、国家之间的关系，健康、顺利地发展我国的现代商业，构建具有我国特色的商业和商法体系，都有十分重要的意义。

本书的根本目的在于通过对于数千年中国商业和商人所经历的曲折、复杂、艰辛的历程的研究和解析，总结几千年以来中国商人所固有的商的精神，让我们现在的商人和民众不要忘记在我们伟大祖国的浩瀚的历史长河中，曾经还有着这样一群为了实现商通天下，强国富民而拼搏、奋斗过的商人群体，他们所创立的事业和遵循的商的精神不仅是中华民族的宝贵财富，也是世界文化中的瑰宝，值得我们认真地总结和借鉴。本书适合于商人、企业管理者、各大专院校的商学院及经济学院、法学院的师生以及所有对中国商业和商人发展的历程感兴趣的读者。

大商兴国，大商富国，只有培养了一批真正属于我们民族的大商人、大企业家，中华民族的复兴伟业，才能真正实现。

作者简介

苗延波，1963年出生于上海市。曾供职于全国人大常委会法制工作委员会研究室，现任《法学杂志》副主编。现为多所高校的兼职教授。2001年以来出版过《外国民商经济法选粹》（合著）、《刑法学》、《中国商法体系研究》、《商法通则立法研究》、《中国民法体系研究》、《郭沫若的学术人生》、《苗延波法学文集》、《公司的历程》等多部学术专著。主要研究方向为民法学、商法学、中外法律文化等。